



Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a Survey in 2013

Rand, John; Tarp, Finn; Trifkovic, Neda

Publication date:
2014

Document version
Early version, also known as pre-print

Citation for published version (APA):
Rand, J., Tarp, F., & Trifkovic, N. (2014). *Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a Survey in 2013*. Central Institute for Economic Management, CIEM.
<http://www.ciem.org.vn/Portals/1/CIEM/Projects/DANIDA/Dac%20diem%20moi%20truong%20kinh%20doanh%20o%20VN%2C%20ket%20qua%20dieu%20tra%20DNNVV%20nam%202013.pdf>



CIEM



DOE



ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA NĂM 2013



CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT
EVIDENCE FROM A SURVEY IN 2013



NHÀ XUẤT BẢN TÀI CHÍNH

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA NĂM 2013

CIEM, DoE và ILSSA

Tháng 10, 2014

Mục lục

Danh mục các bảng	ii
Danh mục các hình	v
Danh mục từ viết tắt	vi
Lời nói đầu	1
Lời cảm ơn	3
1 Giới thiệu	5
2 Mô tả số liệu và chọn mẫu	7
2.1 Chọn mẫu	7
2.2 Thực hiện điều tra	13
2.3 Liên kết với các cuộc điều tra trước	14
3 Tác động của khủng hoảng kinh tế thế giới	15
4 Tăng trưởng và biến động của doanh nghiệp	18
4.1 Tăng trưởng việc làm	19
4.2 Doanh thu của doanh nghiệp	23
4.2.1 Doanh nghiệp gia nhập thị trường	24
4.2.2 Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường	25
5 Quan liêu, phí chính thức và các chi phí phi chính thức	34
5.1 Phi chính thức, tăng trưởng và thoát khỏi thị trường	34
5.2 Thuế và các chi phí phi chính thức	36
6 Đầu tư và tiếp cận tài chính	40
6.1 Đầu tư	40
6.2 Tín dụng	44
7 Sản xuất, công nghệ và năng suất lao động	50
7.1 Đa dạng hóa và đổi mới	50
7.2 Các đặc tính của năng suất lao động	55
7.3 Công nghệ và hiệu quả kỹ thuật	58
7.4 Đặc tính về đầu vào sản xuất và dịch vụ kinh doanh	64
8 Lao động	67
8.1 Cơ cấu theo tuổi	67
8.2 Cơ cấu lực lượng lao động và tính ổn định	68
8.3 Giáo dục, đào tạo, điều kiện làm việc và phương pháp tuyển dụng	71
8.4 Công đoàn	76
8.5 Xây dựng mức lương, phúc lợi xã hội và hợp đồng	79
9 Bảo vệ môi trường	87
10 Thương mại và cấu trúc bán hàng	96
10.1 Hành vi xuất khẩu	96
10.2 Cạnh tranh và cấu trúc bán hàng	100
11 Kết luận	109
Danh mục tài liệu tham khảo	113

Danh mục các bảng

Bảng 2.1: Số lượng doanh nghiệp được phỏng vấn.....	8
Bảng 2.2: Số lượng doanh nghiệp được phỏng vấn theo địa phương và hình thức pháp lý năm 2013	8
Bảng 2.3: Số lượng doanh nghiệp theo địa phương và ngành năm 2013	9
Bảng 2.4: Số lượng doanh nghiệp theo quy mô và địa bàn	10
Bảng 2.5: Số lượng doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và ngành nghề năm 2013	11
Bảng 2.6: Số doanh nghiệp theo hình thức sở hữu pháp lý và quy mô 2013	12
Bảng 2.7: Số lượng doanh nghiệp theo ngành và quy mô năm 2013	13
Bảng 2.8: Tổng quan về các doanh nghiệp còn hoạt động	14
Bảng 3.1: Khủng hoảng quốc tế có tác động xấu đến điều kiện kinh doanh đối với các doanh nghiệp không?.....	15
Bảng 3.2: Ma trận chuyển dịch khủng hoảng	15
Bảng 3.3: Khủng hoảng quốc tế theo địa bàn và quy mô doanh nghiệp (phần trăm)	16
Bảng 3.4: Khủng hoảng thế giới hiện tại mang lại các cơ hội thực hiện kinh doanh (phần trăm).....	17
Bảng 3.5: Ma trận chuyển dịch cơ hội.....	17
Bảng 4.1: Thống kê việc làm bình quân theo quy mô doanh nghiệp	19
Bảng 4.2: Ma trận chuyển dịch việc làm	20
Bảng 4.3: Tăng trưởng việc theo làm địa phương, hình thức pháp lý và quy mô	21
Bảng 4.4: Tăng trưởng việc làm theo ngành	22
Bảng 4.5: Các nhân tố quyết định tăng trưởng việc làm	23
Bảng 4.6: Doanh nghiệp mới theo địa bàn, hình thức sở hữu pháp lý và quy mô	25
Bảng 4.7: Tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường theo địa bàn, hình thức sở hữu pháp lý, quy mô và hoạt động xuất khẩu.....	26
Bảng 4.8: Tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường theo số năm hoạt động	27
Bảng 4.9: Tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường theo ngành	28
Bảng 4.10: Chuyển đổi ngành từ năm 2011 đến 2013	29
Bảng 4.11: Các nhân tố quyết định doanh nghiệp thoát khỏi thị trường.....	30
Bảng 4.12: Tạm đóng cửa theo hình thức pháp lý.....	32
Bảng 4.13: Tạm đóng cửa năm 2011 và thoát khỏi thị trường năm 2013	33

Bảng 4.14: Tạm đóng cửa và thay đổi ngành.....	33
Bảng 5.1: Thống kê tóm tắt tính chính thức.....	34
Bảng 5.2: Ma trận chuyển dịch tính chính thức	35
Bảng 5.3: Biến động của doanh nghiệp và tính chính thức.....	35
Bảng 5.4: Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên tổng lợi nhuận	36
Bảng 5.5: Bao nhiêu doanh nghiệp chi hồi lộ?	37
Bảng 5.6: Những thay đổi theo thời gian trong việc chi hồi lộ.....	37
Bảng 5.7: Các yếu tố quyết định việc hồi lộ: Nghi vấn thông thường.....	38
Bảng 5.8: Các khoản chi không chính thức và biến động doanh nghiệp	39
Bảng 6.1: Đầu tư mới	40
Bảng 6.2: Tình hình đầu tư (ma trận chuyển dịch đầu tư)	41
Bảng 6.3: Các đặc điểm đầu tư	41
Bảng 6.4: Nguồn tài chính đầu tư, theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn	42
Bảng 6.5: Tiếp cận tín dụng	44
Bảng 6.6: Tiếp cận tín dụng theo nhóm doanh nghiệp	46
Bảng 6.7: Loại hình doanh nghiệp nào gặp khó khăn về tín dụng?	46
Bảng 6.8: Vay phi chính thức và rào cản tín dụng.....	47
Bảng 6.9: Các đặc tính tiếp cận tín dụng.....	48
Bảng 7.1: Tỷ lệ đa dạng hóa và cải tiến (phần trăm)	50
Bảng 7.2: Đa dạng hóa và đổi mới phân theo ngành, nghề (phần trăm).....	51
Bảng 7.3: Ma trận chuyển dịch đa dạng hóa và đổi mới.....	52
Bảng 7.4: Các đặc tính đa dạng hóa và đổi mới.....	53
Bảng 7.5: Đa dạng hóa, đổi mới và biến động của doanh nghiệp.....	54
Bảng 7.6: Năng suất lao động theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn	56
Bảng 7.7: Năng suất lao động phân theo ngành, nghề	57
Bảng 7.8: Các đặc tính về năng suất lao động	58
Bảng 7.9: Các đặc tính công nghệ (phần trăm)	59
Bảng 7.10: Tác động của việc giới thiệu công nghệ mới.....	61
Bảng 7.11: Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu suất công nghệ	64
Bảng 7.12: Năng lực sản xuất năm 2013 (phần trăm).....	65
Bảng 8.1: Cơ cấu của lực lượng lao động (phần trăm của tổng số lao động)	68

Bảng 8.2: Cơ cấu lực lượng lao động theo nghề (phần trăm).....	69
Bảng 8.3: Ma trận chuyển dịch nghề nghiệp	70
Bảng 8.4: Tính ổn định của lực lượng lao động	71
Bảng 8.5: Những khó khăn trong tuyển dụng lao động.....	72
Bảng 8.6: Phương pháp tuyển dụng lao động.....	73
Bảng 8.7: Đào tạo lực lượng lao động.....	74
Bảng 8.8: Trình độ đào tạo	75
Bảng 8.9: Tỷ lệ doanh nghiệp có công đoàn cơ sở và thành viên của công đoàn cơ sở.....	76
Bảng 8.10: Biến động của công đoàn cơ sở (%).....	78
Bảng 8.11: Các yếu tố quyết định lương	81
Bảng 8.12: Cơ sở xây dựng mức lương (%).....	82
Bảng 8.13: Phúc lợi xã hội (%).....	83
Bảng 8.14: Thời hạn của hợp đồng lao động chính thức (phần trăm người lao động).....	86
Bảng 9.1: Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường theo địa phương, hình thức pháp lý và quy mô (%)	88
Bảng 9.2: Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường của các doanh nghiệp hộ gia đình theo tính chính thức	89
Bảng 9.3: Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường theo ngành, nghề	90
Bảng 9.4: Khó khăn và chi phí tuân thủ các tiêu chuẩn môi trường	93
Bảng 10.1: Các doanh nghiệp xuất khẩu (phần trăm)	96
Bảng 10.2: Chi tiết về các doanh nghiệp xuất khẩu (phần trăm).....	97
Bảng 10.3: Doanh thu bình quân và lợi nhuận bình quân/lao động toàn bộ thời gian	98
Bảng 10.4: Các nhân tố quyết định xuất khẩu.....	9898
Bảng 10.5: Cạnh tranh từ các nguồn khác nhau	101
Bảng 10.6: Các nhân tố quyết định tính cạnh tranh.....	103
Bảng 10.7: Sử dụng sản phẩm (phần trăm)	104
Bảng 10.8: Cơ sở khách hàng (phần trăm)	105
Bảng 10.9: Cơ cấu kinh doanh (phần trăm).....	106
Bảng 10.10: Các tiêu chí xác định giá chính (phần trăm)	107
Bảng 10.11: Các nhân tố quyết định hoạt động quảng cáo	108

Danh mục các hình

Hình 4.1: Những khó khăn quan trọng nhất theo nhận thức của doanh nghiệp.....	18
Hình 4.2: Doanh thu của doanh nghiệp theo ngành.....	24
Hình 4.3: Nguyên nhân tạm đóng cửa (phần trăm).....	31
Hình 5.1: Khoản chi hồi lộ được dùng để làm gì?	38
Hình 6.1: Đầu tư có ngân sách từ đâu?	42
Hình 6.2: Chi tiết đầu tư 2011-13 (%)	43
Hình 6.3: Chi tiết đầu tư 2011-2003 (phần trăm).....	44
Hình 6.4: Tại sao các doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay vốn?.....	45
Hình 6.5: Nguyên nhân gặp khó khăn khi vay vốn.....	47
Hình 7.1: Khó khăn quan trọng nhất trong việc giới thiệu sản phẩm mới (phần trăm)	55
Hình 7.2: Công nghệ mới.....	60
Hình 7.3: Hiệu suất công nghệ trung bình (TE).....	62
Hình 7.4: Chi tiết về các nhà cung cấp nguyên liệu thô.....	66
Hình 7.5: Các nhân tố và tiêu chí chính của việc chọn nhà cung cấp.....	66
Hình 8.1: Cơ cấu độ tuổi của chủ sở hữu và người quản lý doanh nghiệp	67
Hình 8.2: Chủ tịch công đoàn.....	78
Hình 8.3: Lương tháng bình quân năm 2013 (đơn vị 1.000 VND).....	79
Hình 8.4: Lương tháng thực tế bình quân theo nghề nghiệp (đơn vị 1.000 VND)	80
Hình 8.5: Phúc lợi xã hội theo giới tính của chủ sở hữu và người quản lý (phần trăm)	84
Hình 8.6: Hợp đồng chính thức theo giới tính của chủ sở hữu và người quản lý	85
Hình 9.1: Kiến thức về luật môi trường (%)	91
Hình 9.2: Lý do có chứng nhận tiêu chuẩn môi trường (phần trăm)	92
Hình 9.3: Doanh nghiệp xử lý các yếu tố môi trường nào? (phần trăm)	94
Hình 9.4: Đầu tư cho thiết bị nhằm đạt được tiêu chuẩn môi trường (tỉ VND, giá trị thực).....	94
Hình 10.1: Thị trường xuất và nhập khẩu	99
Hình 10.2: Cảm nhận về mức độ cạnh tranh (phần trăm)	101
Hình 10.3: Những khó khăn chủ yếu trong việc bán hàng tồn kho (phần trăm).....	103
Hình 10.4: Địa điểm của khách hàng (phần trăm)	105
Hình 10.5: Loại hình quảng cáo (phần trăm)	107

Danh mục từ viết tắt

BRC	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
BSPS	Chương trình hỗ trợ khu vực doanh nghiệp
CIEM	Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương
CPI	Chỉ số giá tiêu dùng
DOLISA	Sở Lao động - Thương binh và Xã hội
ESC	Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường
EIA	Đánh giá tác động môi trường
HCMC	Thành phố Hồ Chí Minh
ILSSA	Viện Khoa học Lao động và Xã hội
ISIC	Bảng phân ngành chuẩn quốc tế
GSO	Tổng cục Thống kê
HH	Hộ gia đình
MOLISA	Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội
MONRE	Bộ Tài nguyên và Môi trường
MPI	Bộ Kế hoạch và Đầu tư
N	Số quan sát
OLS	Bình phương nhỏ nhất thông thường
SD	Độ lệch chuẩn
SME	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
USD	Đô la Mỹ
VHLSS	Điều tra mức sống hộ gia đình Việt Nam
VND	Việt Nam đồng

Lời nói đầu

Cuốn sách này giới thiệu thông tin thu thập được từ cuộc Điều tra Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) lần thứ năm. Kết quả thu được từ các vòng điều tra trước, đặc biệt là vòng điều tra năm 2005, 2007, 2009 và 2011 đã khuyến khích Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM) thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI), Viện Khoa học lao động và các vấn đề xã hội (ILSSA) thuộc Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội (MOLISA), Khoa Kinh tế (DoE) thuộc Trường Đại học tổng hợp Copenhagen với sự hỗ trợ của Đại Sứ quán Đan Mạch tại Việt Nam lên kế hoạch và thực hiện một cuộc điều tra tiếp theo vào năm 2013. Cuộc điều tra này được thiết kế dựa trên bốn vòng điều tra trước đó. Cuộc điều tra được tiến hành bao gồm các cuộc phỏng vấn trực tiếp trong tháng 6, tháng 7 và tháng 8 năm 2013 đối với gần 2.500 doanh nghiệp nhỏ và vừa ngoài quốc doanh hoạt động trong khu vực chế biến. Điều tra được thực hiện tại 10 tỉnh và thành phố bao gồm Hà Nội, Hải Phòng, thành phố Hồ Chí Minh (HCMC), Hà Tây¹(cũ), Phú Thọ, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hòa, Lâm Đồng và Long An. Báo cáo này cũng được xây dựng dựa trên những doanh nghiệp đã được phỏng vấn vào các năm 2005, 2007, 2009 và 2011. Các nghiên cứu tiếp theo sẽ sử dụng mẫu của cuộc điều tra gồm gần 2.500 doanh nghiệp nhỏ và vừa trong đó có các doanh nghiệp được điều tra lặp lại từ năm 2005

Các cuộc điều tra DNNVV được thiết kế từ nỗ lực hợp tác nghiên cứu với mục tiêu thu thập và phân tích số liệu đại diện của toàn bộ khu vực tư nhân tại Việt Nam. Điều này có nghĩa là không chỉ có các doanh nghiệp lớn hoặc doanh nghiệp đăng ký chính thức mới được phỏng vấn. Thay vào đó, điều tra DNNVV chú trọng vào cơ sở dữ liệu đã được thu thập thông qua các sáng kiến khác tại Việt Nam với quan tâm đặc biệt đến việc thu thập số liệu và tìm hiểu sự biến động của các DNNVV tại Việt Nam.

Báo cáo này trình bày tổng quan thông tin cơ bản từ cơ sở dữ liệu DNNVV 2013, có sự so sánh phù hợp với số liệu của năm 2011 và các vòng điều tra trước. Tuy nhiên cũng cần lưu ý rằng báo cáo không thể bao quát toàn bộ số liệu được thu thập và chúng tôi khuyến khích độc giả tham khảo bảng hỏi (có sẵn trên mạng) được sử dụng trong thu thập số liệu để thấy được toàn diện các vấn đề. Các nghiên cứu sâu về một số vấn đề được lựa chọn đối với nền kinh tế khu vực tư nhân của Việt Nam, có sử dụng cơ sở dữ liệu này, đang được thực hiện.

¹Hà Tây sáp nhập vào Hà Nội vào đầu năm 2009. Tuy nhiên, trong báo cáo này Hà Tây vẫn được xem là một tỉnh riêng để kết quả của cuộc điều tra có thể so sánh được với các năm trước.

Lời cảm ơn

Nhóm tác giả chân thành cảm ơn Tiến sĩ Nguyễn Đình Cung - Viện trưởng, bà Vũ Xuân Nguyệt Hồng - nguyên Phó Viện trưởng, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM) và Tiến sĩ Nguyễn Thị Lan Hương - Viện trưởng Viện Khoa học lao động và xã hội (ILSSA) đã hướng dẫn thực hiện các công việc từ khi bắt đầu đến khi kết thúc và bảo đảm sự hợp tác hiệu quả giữa tất cả các bên có liên quan.

Trưởng nhóm nghiên cứu là Giáo sư John Rand. Tham gia vào nhóm nghiên cứu còn có Tiến sĩ Neda Trifkovic của Khoa Kinh tế. Về phía CIEM, có sự tham gia của ông Bùi Văn Dũng và ông Nguyễn Thành Tâm vào nhóm nghiên cứu. Giáo sư Finn Tarp là người điều phối và giám sát hoạt động nghiên cứu trong tất cả các giai đoạn.

Công việc của chúng tôi sẽ không thể thực hiện được nếu thiếu sự hợp tác, tư vấn về chuyên môn và khích lệ từ các cá nhân và đơn vị khác nhau. Chúng tôi đặc biệt muốn gửi lời cảm ơn đối với sự hợp tác có hiệu quả và đầy khích lệ của nhóm điều tra từ ILSSA. Tiến sĩ Nguyễn Thị Lan Hương cùng với các đồng nghiệp của mình đã điều phối các nhóm nghiên cứu này. Nếu không có nỗ lực không mệt mỏi của ILSSA trong việc tổng hợp bảng hỏi, tập huấn điều tra viên, tiến hành điều tra trên địa bàn và làm sạch số liệu, tất cả các công việc khác đều không thể thực hiện.

Nhóm nghiên cứu cũng đánh giá cao các DNNVV đã dành thời gian cho các cuộc phỏng vấn được thực hiện trong năm 2013 trong nghiên cứu này. Chúng tôi hy vọng rằng nghiên cứu này sẽ hữu ích đối với các chính sách được đưa ra nhằm cải tiến các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Cuối cùng, mặc dù báo cáo được hoàn thành với nhiều ý kiến đóng góp từ đồng nghiệp và bạn bè, nhóm nghiên cứu vẫn là người chịu trách nhiệm hoàn toàn với bất kỳ sai sót và khiếm khuyết còn tồn tại. Tất cả các hình thức báo trước thông thường đều được áp dụng.

1 GIỚI THIỆU

Các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tiếp tục là trung tâm đối với quá trình phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam. Do vậy, nắm bắt được những khó khăn mà các DNNVV đang đối mặt và tiềm năng của các doanh nghiệp này đóng vai trò rất quan trọng trong bối cảnh khu vực tư nhân tại Việt Nam tiếp tục chiếm tỉ trọng ngày càng lớn đối với tăng trưởng kinh tế và việc làm.

Một trong số những tác động ngày càng sâu sắc đến điều kiện kinh doanh mà các DNNVV Việt Nam đang thực hiện là khủng hoảng kinh tế thế giới hiện tại. Cuộc khủng hoảng đã góp phần tạo ra các thay đổi về môi trường bên ngoài đối với doanh nghiệp ở tất cả các quy mô và đã mang lại những thách thức và cơ hội cho các DNNVV do rất nhiều tác động lớn nhỏ khác nhau. Các chính sách hậu khủng hoảng đã được xây dựng nhằm duy trì sức cạnh tranh của các DNNVV Việt Nam và số liệu được thu thập của cuộc điều tra mang lại cơ hội duy nhất cho hoạt động nghiên cứu chính sách có liên quan. Hoạt động nghiên cứu này có thể đưa ra các thông tin về sự biến động của khu vực DNNVV tại Việt Nam và nâng cao khả năng hỗ trợ sự phát triển hơn nữa của khu vực này theo phương thức có hiệu quả. Về mặt này, cuộc điều tra năm 2013 đóng vai trò quan trọng trong việc phân tích tác động của cuộc khủng hoảng tài chính thế giới đến các DNNVV Việt Nam ở mức độ nào. Báo cáo này trình bày tác động của cuộc khủng hoảng tại Chương 3. Thông qua việc phân tích các vấn đề khác nhau về đặc điểm hoạt động thường xuyên của các DNNVV, các chương tiếp theo đưa ra bức tranh chi tiết hơn về phạm vi và tác động của cuộc khủng hoảng.

Tính linh hoạt trong việc đối phó với khủng hoảng quốc tế có thể được xem là một trong các nhân tố quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế. Do vậy, cần phải tìm hiểu doanh thu của doanh nghiệp, tính tỷ lệ doanh nghiệp mới được thành lập và doanh nghiệp đóng cửa khi đánh giá phản ứng của khu vực DNNVV đối với sự thay đổi của môi trường kinh doanh. Báo cáo này trình bày cụ thể số liệu về tăng trưởng và doanh thu của doanh nghiệp tại Chương 4. Kết quả cho thấy tổng số việc làm giảm 7.4%, tỷ lệ doanh nghiệp đóng cửa cao hơn tỷ lệ doanh nghiệp được thành lập song song với những thay đổi của các ngành sản xuất chính và các doanh nghiệp tạm thời đóng cửa. Tại Chương 5 chúng tôi cũng trình bày liệu những thay đổi này có liên quan đến các chỉ tiêu chính về môi trường kinh doanh như tính quan liêu, thực hiện kinh doanh không chính thức và các khoản chi không chính thức.

Môi trường kinh doanh được cải tiến liên tục có vai trò quan trọng đối với các ngành thu lợi nhuận từ việc kinh doanh và đầu tư lớn hơn. Năm nay chúng tôi nhận thấy tình hình thách thức hơn đối với các DNNVV khi quyết định nên đăng ký kinh doanh chính thức hoặc sử dụng các khoản chi không chính thức để đạt được mục tiêu kinh doanh của mình. Doanh nghiệp hoạt động chính thức có tác động tăng trưởng việc làm tích cực đã được xác nhận trong vòng điều tra này. Do vậy bước tiếp theo sẽ là tiếp tục các chính sách khuyến khích hoạt động chính thức hóa các doanh nghiệp.

Một cách khác để đo lường được môi trường kinh doanh có tác động như thế nào đến sự tăng trưởng của các DNNVV là nghiên cứu về sự tiếp cận tài chính và hoạt động đầu tư của doanh nghiệp. Nghiên cứu này được thực hiện tại Chương 6. Về vấn đề này, chúng tôi

thấy tỉ lệ doanh nghiệp gặp khó khăn về tín dụng thấp hơn rất ít so với số liệu trong năm 2011 và có sự tiếp cận tốt hơn với các hình thức tín dụng chính thức. Tuy nhiên, việc sử dụng tín dụng phi chính thức vẫn cao hơn hai lần so với tín dụng chính thức. Điều này tác động lớn đến hoạt động đầu tư của các DNNVV và số liệu cho thấy năm 2013 các doanh nghiệp này đầu tư vào doanh nghiệp ít hơn so với năm 2011.

Các đặc điểm về sản xuất và công nghệ, cũng như năng suất lao động được đề cập tại Chương 7 với chú trọng đặc biệt đến việc đánh giá mức độ đa dạng hóa và cải tiến. Cũng như báo cáo năm 2011, chúng tôi nhận thấy xu hướng chuyên môn hóa ngày càng tăng lên nhưng tỷ lệ cải tiến thì thấp hơn nhiều, được tính theo số lượng sản phẩm mới được giới thiệu và số lượng sản phẩm hiện có được cải tiến.

Một số vấn đề về điều kiện việc làm được đề cập tại Chương 8. Chúng tôi phân tích cơ cấu và tính ổn định của lực lượng lao động; học vấn, đào tạo, điều kiện nơi làm việc và các phương pháp tuyển dụng; công đoàn cũng như việc xây dựng mức lương, phúc lợi xã hội và hợp đồng lao động. Nhìn chung, cơ cấu lao động của các DNNVV rất tương đồng với năm 2011, tỷ lệ sử dụng lao động nữ cao hơn một chút. Đặc biệt, phụ nữ có trình độ học vấn cao có lợi thế trong công việc. So với năm 2011, có nhiều doanh nghiệp tổ chức tập huấn cho nhân viên mới hơn và gặp thách thức trong việc thu hút người lao động với các mức độ kỹ năng phù hợp. Khi xem xét các phát hiện này, chúng tôi thấy dường như việc vượt qua các rào cản về thông tin giữa người sử dụng lao động và người lao động có thể mang lại những biến chuyển tích cực cho thị trường lao động.

Hạn chế tác động môi trường cũng là một thách thức với các DNNVV trên toàn thế giới với sức ép ngày càng tăng về việc chuyển sang các sản phẩm và hoạt động thân thiện với môi trường. Năm nay, chúng tôi đến phỏng vấn lại những doanh nghiệp có sử dụng chứng nhận môi trường tại Chương 9. Kiến thức về luật môi trường và sử dụng chứng nhận môi trường vẫn là một điểm yếu trong điều tra này cũng như trong các kỳ điều tra trước. Việc từng bước nâng cao nhận thức và kiến thức về luật môi trường của các DNNVV được xem là một thành tố quan trọng đối với các chính sách và các cuộc tranh luận phát triển.

Chương cuối cùng đề cập về hoạt động thương mại của các DNNVV thông qua nghiên cứu cơ cấu thương mại và kinh doanh. Các kết quả cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu bằng với tỉ lệ này của năm 2011 với thị trường nước ngoài chính vẫn là các quốc gia châu Á láng giềng. Để xác nhận thêm cho nhận xét ban đầu của chúng tôi rằng các điều kiện về môi trường kinh doanh ngày càng trở nên khó khăn hơn đối với các DNNVV, chương cuối cùng cho thấy các doanh nghiệp chịu sức cạnh tranh lớn hơn so với các năm trước đây.

Kết luận của báo cáo nhấn mạnh rằng hai năm vừa qua đang mang lại nhiều thách thức cho các DNNVV. Những thách thức này phản ánh hai vấn đề lớn: làm thế nào để cải thiện hoạt động của doanh nghiệp và làm thế nào để nâng cao việc gia nhập vào nền kinh tế thế giới bằng việc cân đối giữa sự phát triển, đổi mới và duy trì kinh doanh. Thông điệp chính là, như trong các năm trước, cần phải kết nối các DNNVV và các hoạt động của chính phủ trong kinh doanh và các nỗ lực chính sách dẫn đến tăng trưởng kinh tế.

2 MÔ TẢ SỐ LIỆU VÀ CHỌN MẪU

2.1 Chọn mẫu

Các cuộc điều tra DNNVV trong năm 2005, 2007, 2009 và 2011 là các cuộc điều tra toàn diện với khoảng từ 2.500 đến 2.800 doanh nghiệp tại 10 tỉnh thành cố định trong đó các doanh nghiệp còn hoạt động được phỏng vấn lại trong từng vòng điều tra (điều tra theo dõi). Quy trình chọn mẫu năm 2013 tuân theo quy trình chọn mẫu của các năm 2005, 2007, 2009 và 2011. Tổng mẫu các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh tại 10 tỉnh thành được chọn dựa trên hai nguồn số liệu từ Tổng cục Thống kê Việt Nam (GSO): Tổng điều tra Cơ sở năm 2002 (GSO, 2004) và Điều tra công nghiệp 2004-2006 (GSO, 2007). Từ Tổng điều tra cơ sở, một số cơ sở kinh doanh cá thể không đáp ứng các điều kiện quy định trong Luật Doanh nghiệp được lọc ra, nhóm này sau đây được gọi là doanh nghiệp hộ gia đình; kết hợp thông tin này với số liệu về các doanh nghiệp có đăng ký chính thức theo Luật Doanh nghiệp ở cấp tỉnh từ Điều tra Công nghiệp (GSO, 2013), cung cấp thông tin bổ sung về doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp tập thể, công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân và công ty cổ phần. Các công ty liên doanh bị loại khỏi mẫu do mức độ tham gia lớn của chính phủ và nước ngoài (thường không rõ) vào cơ cấu sở hữu. Thông tin chi tiết về chọn mẫu có trong các báo cáo trước đây (ví dụ CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012).

Mẫu năm 2013 được chọn từ tổng mẫu cho các cuộc điều tra năm 2005, 2007, 2009 và 2011 (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010; Rand và cộng sự, 2008; Rand & Tarp, 2007). Tuy nhiên, số liệu của điều tra theo dõi, ở mức độ nào đó sẽ bao gồm những thay đổi về cơ cấu pháp lý trong điều kiện nhiều doanh nghiệp đã trở thành các doanh nghiệp chính thức. Hơn nữa, các doanh nghiệp đóng cửa được thay thế ngẫu nhiên dựa trên hai tiêu chí sau: (i) tỉ lệ doanh nghiệp hộ gia đình không thay đổi dựa trên thông tin của GSO (2004) và (ii) số liệu về tổng mẫu mới các doanh nghiệp trong năm 2013 có đăng ký kinh doanh theo Luật doanh nghiệp từ GSO (sắp có).

Một đặc điểm riêng của số liệu điều tra DNNVV là số liệu điều tra bao gồm cả doanh nghiệp hộ gia đình có và không đăng ký (không chính thức). Điều tra cũng bao gồm những doanh nghiệp hộ gia đình không chính thức (không có đăng ký kinh doanh hoặc mã số thuế và không đăng ký với cơ quan có thẩm quyền cấp huyện) dựa trên việc xác định tại địa bàn. Do vậy, điều tra bao gồm tất cả các doanh nghiệp không chính thức hoạt động song song với các doanh nghiệp có đăng ký chính thức. Điều tra bao gồm một số doanh nghiệp không đăng ký với cơ quan có thẩm quyền là một đóng góp quan trọng và duy nhất tại Việt Nam. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng mẫu các doanh nghiệp không chính thức của chúng tôi không đại diện cho toàn bộ khu vực phi chính thức của Việt Nam vì việc chọn mẫu của điều tra DNNVV dựa trên tổng các cuộc tổng điều tra và điều tra doanh nghiệp của GSO mà các cuộc điều tra này chỉ bao trùm một phần của khu vực phi chính thức.

Bảng 2.1 cho thấy có 2.461 doanh nghiệp được phỏng vấn trong năm 2013. Một số doanh nghiệp cho biết họ không phải là doanh nghiệp chế biến (33 doanh nghiệp trong ngành dịch vụ) mặc dù họ được đăng ký trong chứng nhận chính thức là nhà sản xuất các sản phẩm chế biến.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Để so sánh, cột 2 trong Bảng 2.1 cho thấy số lượng doanh nghiệp được phỏng vấn trong năm 2011 ở từng tỉnh. Số liệu điều tra lặp lại của 1.988 doanh nghiệp được xây dựng để phục vụ hoạt động phân tích.

Bảng 2.1: Số lượng doanh nghiệp được phỏng vấn

	Được phỏng vấn năm 2013	Được phỏng vấn năm 2011
Hà Nội		268
Phú Thọ	255	251
Hà Tây	342	340
Hải Phòng	182	200
Nghệ An	343	345
Quảng Nam	160	155
Khánh Hòa	88	94
Lâm Đồng	77	76
TP. Hồ Chí Minh	600	568
Long An	134	122
Tổng	2.461	2.419

Ghi chú: Mẫu cân bằng bao gồm 1.995 quan sát mỗi năm.

Trên mọi lĩnh vực, các mẫu đều được phân tổ theo hình thức pháp lý để đảm bảo mọi loại hình doanh nghiệp ngoài quốc doanh đều được điều tra bao gồm doanh nghiệp hộ gia đình, doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp danh/hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần. Bảng 2.2 trình bày số lượng doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh được điều tra phân theo loại hình pháp lý. Trong tổng số các doanh nghiệp được phỏng vấn, 63% là doanh nghiệp hộ gia đình so với gần 90% trong tổng mẫu doanh nghiệp. Điều này có nghĩa là số lượng doanh nghiệp phi hộ gia đình nhiều hơn so với yêu cầu của mẫu điều tra.

Bảng 2.2: Số lượng doanh nghiệp được phỏng vấn theo địa phương và hình thức pháp lý năm 2013

	Doanh nghiệp hộ gia đình	Doanh nghiệp tư nhân/l thành viên	Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã	Công ty trách nhiệm hữu hạn	Công ty cổ phần	Tổng số
Hà Nội	117	21	13	94	35	280
Phú Thọ	222	4	4	20	5	255
Hà Tây	270	9	1	53	9	342
Hải Phòng	81	20	15	42	24	182
Nghệ An	250	24	5	42	22	343
Quảng Nam	119	11	2	26	2	160
Khánh Hòa	53	13	1	19	2	88
Lâm Đồng	55	10	0	12	0	77
Tp Hồ Chí Minh	284	68	13	225	10	600
Long An	102	18	1	13	0	134
Tổng mẫu	1.553	198	55	546	109	2.461

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Một số đặc điểm thường đi kèm với các biến động của doanh nghiệp, đặc biệt là địa bàn, ngành nghề, hình thức sở hữu pháp lý và quy mô doanh nghiệp. Tất cả các đặc điểm này đại diện cho sự biến đổi của các đặc điểm thị trường và/hoặc tổ chức doanh nghiệp. Bảng 2.2 đến 2.7 trình bày các bảng biểu khác nhau về các nhân tố dẫn đến biến động doanh nghiệp điển hình.

Bảng 2.3 tập trung vào ngành nghề và địa bàn của các doanh nghiệp. Mã ngành dựa trên mã của Bảng phân ngành chuẩn quốc tế (ISIC). Đầu tiên, ba ngành lớn nhất xét về số lượng doanh nghiệp là Chế biến thực phẩm (ISIC 15), sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (ISIC 28) và chế biến sản phẩm từ gỗ (ISIC 20). Những ngành này là những ngành chủ đạo trong điều tra DNNVV 2011. Bên cạnh đó, kết quả này khá tương ứng với số liệu phân bổ theo ngành của GSO (2004, 2007).

Bảng 2.3: Số lượng doanh nghiệp theo địa phương và ngành năm 2013

Mã ISIC		Hà Nội	Phú Thọ	Hà Tây	Hải Phòng	Ngệ An	Quảng Nam	Khánh Hòa	Lâm Đồng	Tp HCM	Long An	Tổng số	Phần trăm
15	Sản phẩm thực phẩm và đồ uống	71	117	87	40	120	56	38	29	144	53	755	(30,7)
17	Dệt	6	5	48	3	2	0	0	3	29	0	96	(3,9)
18	May mặc, v.v...	18	1	4	8	20	4	2	0	54	4	115	(4,7)
19	Thuộc da và da may mặc	6	1	2	6	0	6	3	5	21	0	50	(2,0)
20	Gỗ và các sản phẩm gỗ	14	43	97	12	35	16	9	2	11	7	246	(10,0)
21	Giấy và các sản phẩm giấy	14	7	3	3	4	1	1	2	37	0	72	(2,9)
22	Xuất bản, in ấn, v.v...	13	0	2	8	1	4	2	1	30	3	64	(2,6)
23	Dầu mỏ tinh chế, v.v...	1	1	1	1	1	0	0	0	0	3	8	(0,3)
24	Sản phẩm hóa học, v.v...	11	1	3	1	8	0	1	2	25	0	52	(2,1)
25	Sản phẩm cao su và nhựa	33	3	7	11	2	2	4	1	64	4	131	(5,3)
26	Sản phẩm khoáng phi kim	14	8	8	8	15	7	6	2	21	13	102	(4,1)
27	Kim loại cơ bản	6	0	0	1	8	1	2	1	4	4	27	(1,1)
28	Sản phẩm kim loại đúc	48	45	28	51	61	41	13	18	87	29	421	(17,1)
29-32	Máy móc	10	0	8	8	2	3	1	2	30	1	65	(2,6)
34	Xe cộ, v.v...	2	0	0	0	0	0	0	1	9	0	12	(0,5)
35	Phương tiện giao thông	0	0	2	1	3	0	1	0	2	0	9	(0,4)
36	Nội thất, v.v...	11	19	39	13	53	19	5	8	20	11	198	(8,0)
37	Tái chế	0	0	1	0	0	0	0	0	3	1	5	(0,2)
SER	Dịch vụ	2	4	2	7	8	0	0	0	9	1	33	(1,3)
Tổng số		280	255	342	182	343	160	88	77	600	134	2,461	(100,0)
Phần trăm		(11,4)	(10,4)	(13,9)	(7,4)	(13,9)	(6,5)	(3,6)	(3,1)	(24,4)	(5,4)	(100,0)	

Ghi chú: Số liệu là số lượng doanh nghiệp (phần trăm nhóm trong ngoặc đơn).

Bảng 2.5 trình bày các bảng số liệu theo địa bàn -quy mô. 2/3 mẫu thuộc nhóm các doanh nghiệp siêu nhỏ với 1-9 lao động. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp ở khu vực thành thị (Hà Nội, Hải Phòng, Tp Hồ Chí Minh) có tỉ trọng doanh nghiệp siêu nhỏ thấp hơn so với các tỉnh nông thôn.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Bảng 2.4 trình bày địa bàn và quy mô của doanh nghiệp², 2/3 mẫu thuộc nhóm các doanh nghiệp siêu nhỏ với 1-9 lao động. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp ở khu vực thành thị (Hà Nội, Tp Hồ Chí Minh) có tỉ trọng doanh nghiệp siêu nhỏ thấp hơn so với các tỉnh nông thôn.

Bảng 2.4: Số lượng doanh nghiệp theo quy mô và địa bàn

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng số	Phần trăm
Hà Nội	147 (52,5)	111 (39,6)	22 (7,9)	280 (100,0)	(11,4)
Phú Thọ	229 (89,8)	20 (7,8)	6 (2,4)	255 (100,0)	(10,4)
Hà Tây	256 (74,9)	76 (22,2)	10 (2,9)	342 (100,0)	(13,9)
Hải Phòng	121 (66,5)	43 (23,6)	18 (9,9)	182 (100,0)	(7,4)
Nghệ An	282 (82,2)	44 (12,8)	17 (5,0)	343 (100,0)	(13,9)
Quảng Nam	135 (84,4)	22 (13,8)	3 (1,9)	160 (100,0)	(6,5)
Khánh Hòa	62 (70,5)	23 (26,1)	3 (3,4)	88 (100,0)	(3,6)
Lâm Đồng	57 (74,0)	17 (22,1)	3 (3,9)	77 (100,0)	(3,1)
Tp HCM	364 (60,7)	189 (31,5)	47 (7,8)	600 (100,0)	(24,4)
Long An	110 (82,1)	21 (15,7)	3 (2,2)	134 (100,0)	(5,4)
Tổng số	1.763	566	132	2.461	(100,0)
Phần trăm	(71,6)	(23,0)	(5,4)	(100,0)	

Ghi chú: Số liệu về số lượng doanh nghiệp và tỷ trọng doanh nghiệp của từng địa phương theo nhóm quy mô (phần trăm nhóm trong ngoặc đơn). Siêu nhỏ: 1-9 lao động; Nhỏ: 10-49 lao động; Vừa: 50-299 lao động; Lớn: 300 lao động trở lên (định nghĩa của Ngân hàng Thế giới).

²Định nghĩa của chúng tôi về doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ, nhỏ, vừa và lớn tuân theo các định nghĩa hiện nay của Ngân hàng thế giới. Ban DNNVV của Ngân hàng thế giới hoạt động với ba nhóm trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa: siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Các doanh nghiệp siêu nhỏ có đến dưới 10 lao động, các doanh nghiệp nhỏ có đến dưới 50 lao động, các doanh nghiệp vừa có đến dưới 300 lao động, và các doanh nghiệp lớn có trên 300 lao động. Các nhóm quy mô này dựa trên số lượng lao động làm việc toàn bộ thời gian, bán thời gian và lao động không cố định. Các định nghĩa này được Chính phủ Việt Nam chấp nhận rộng rãi, ví dụ trong Nghị định số 90/2001/CP-NĐ của Chính phủ về “Trợ giúp Phát triển DNNVV” đến Nghị định 56/2009/ND-CP trong đó doanh nghiệp được xem là doanh nghiệp nhỏ nếu có từ 10 đến 200 lao động, là doanh nghiệp vừa nếu có từ 200 đến 300 lao động trong tất cả các ngành nghề trừ thương mại và dịch vụ. Với ngành này doanh nghiệp nhỏ là doanh nghiệp có từ 10 đến 50 lao động và doanh nghiệp vừa là doanh nghiệp có dưới 100 lao động. Nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ cũng tương tự như mô tả trong định nghĩa chúng tôi sử dụng. Chúng tôi vẫn giữ nguyên phân tổ các nhóm doanh nghiệp như cũ để đảm bảo tính so sánh với báo cáo của các năm trước đây. Việc tìm hiểu thông tin tác động của việc thay đổi định nghĩa quy mô doanh nghiệp NVV lên kết quả của cuộc điều tra nằm ngoài phạm vi của báo cáo này.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Bảng 2.5 cho thấy 63% số doanh nghiệp trong mẫu là các doanh nghiệp hộ gia đình. Tỷ lệ doanh nghiệp trong nhóm chế biến thực phẩm được đăng ký là các doanh nghiệp hộ gia đình cao hơn mức trung bình của mẫu (40%). Tương tự đối với các doanh nghiệp trong ngành các sản phẩm kim loại đúc (ISIC 28) và chế biến gỗ (ISIC 20). Công ty TNHH chủ yếu thuộc các ngành: chế biến thực phẩm (ISIC 15), kim loại đúc (ISIC 28), các sản phẩm cao su và nhựa (ISIC 25). Doanh nghiệp thuộc các ngành giấy và các sản phẩm giấy (ISIC 21), xuất bản và in ấn (ISIC 22), các sản phẩm hóa chất (ISIC 24) và máy móc (ISIC 29-35) cũng chủ yếu là các công ty TNHH. Các công ty tư nhân có xu hướng chế biến thực phẩm, kim loại và gỗ trong khi các doanh nghiệp hợp danh có xu hướng chế biến gỗ, cao su và nhựa. Trong ngành chế biến thực phẩm, kim loại đúc, sản xuất cao su, nhựa và sản xuất khoáng phi kim chủ yếu là các công ty cổ phần.

Bảng 2.5: Số lượng doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và ngành nghề năm 2013

ISIC		Doanh nghiệp hộ gia đình	Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên	Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã	Công ty trách nhiệm hữu hạn	Công ty cổ phần	Tổng số	Phần trăm
15	Sản phẩm thực phẩm và đồ uống	615	39	5	78	18	755	(30,7)
17	Dệt	63	2	1	26	4	96	(3,9)
18	May mặc, v.v...	50	12	3	45	5	115	(4,7)
19	Thuộc da và da may mặc	33	5	2	8	2	50	(2,0)
20	Gỗ và các sản phẩm gỗ	176	16	10	36	8	246	(10,0)
21	Giấy và các sản phẩm giấy	12	12	3	37	8	72	(2,9)
22	Xuất bản, in ấn, v.v...	17	12	0	33	2	64	(2,6)
23	Dầu mỏ tinh chế, v.v...	6	1	0	1	0	8	(0,3)
24	Sản phẩm hóa học, v.v...	15	5	3	27	2	52	(2,1)
25	Sản phẩm cao su và nhựa	42	14	10	55	10	131	(5,3)
26	Sản phẩm khoáng phi kim	57	10	5	20	10	102	(4,1)
27	Kim loại cơ bản	12	4	3	7	1	27	(1,1)
28	Sản phẩm kim loại đúc	278	40	4	82	17	421	(17,1)
29-32	Máy móc	17	8	0	31	9	65	(2,6)
34	Xe cộ, v.v...	4	4	0	4	0	12	(0,5)
35	Phương tiện giao thông	4	2	1	2	0	9	(0,4)
36	Nội thất, v.v...	142	10	1	38	7	198	(8,0)
37	Tái chế	4	0	0	1	0	5	(0,2)
SER	Dịch vụ	6	2	4	15	6	33	(1,3)
Tổng số		1.553	196	66	503	95	2.461	(100,0)
Phần trăm		(63,1)	(8,0)	(2,2)	(22,2)	(4,4)	(100,0)	

Ghi chú: Số liệu là số lượng doanh nghiệp (phần trăm nhóm trong ngoặc đơn).

Theo Bảng 2.6, khoảng 62% số doanh nghiệp vừa đăng ký là Công ty TNHH so với con số 10% của doanh nghiệp siêu nhỏ. Chính xác có một nửa các doanh nghiệp nhỏ được đăng ký là các công ty TNHH. Khoảng 14% các doanh nghiệp nhỏ thuộc sở hữu tư nhân, trong khi 5% của nhóm doanh nghiệp này được đăng ký là công ty hợp danh hoặc hợp tác xã. 22% công ty cổ phần thuộc nhóm doanh nghiệp vừa và 10% thuộc nhóm doanh nghiệp nhỏ. 81% tổng số các doanh nghiệp siêu nhỏ là các cơ sở hộ gia đình, điều này khá tương quan khi nghiên cứu tác động tăng trưởng có thể có của việc chuyển đổi cơ cấu từ phi chính thức sang chính thức (Rand & Torm, 2012 để có thông tin chi tiết hơn về vấn đề này; xem Rand & Tarp, 2012).

Bảng 2.6: Số doanh nghiệp theo hình thức sở hữu pháp lý và quy mô 2013

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng số	Phần trăm
Cơ sở/Doanh nghiệp hộ gia đình	1.435	118	0	1.553	(63,1)
Doanh nghiệp tư nhân /1 thành viên	103	80	15	198	(8,0)
Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã	18	31	6	55	(2,2)
Công ty TNHH	181	283	82	546	(22,2)
Công ty cổ phần	26	54	29	109	(4,4)
Tổng số	1.763	566	132	2.461	(100,0)
Phần trăm	(71,6)	(23,0)	(5,4)	(100,0)	

Cuối cùng, Bảng 2.7 cho thấy sự biến đổi lớn quy mô doanh nghiệp theo các ngành khác nhau. Ví dụ, trong ngành chế biến thực phẩm, khoảng 84% số doanh nghiệp là các doanh nghiệp siêu nhỏ so với 13% và 3% tương ứng là cá doanh nghiệp nhỏ và vừa. Theo so sánh, tỷ lệ doanh nghiệp siêu nhỏ trong ngành sản xuất giấy (ISIC 21) là 37.5. Số lượng doanh nghiệp nhỏ cũng vượt số lượng doanh nghiệp siêu nhỏ trong ngành sản xuất hóa chất (ISIC 24) và cao su (ISIC 25). Trong các ngành xuất bản và in ấn (ISIC 22), xe cộ (ISIC 34) và tái chế (ISIC 37), chủ yếu là các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ, không có doanh nghiệp quy mô vừa trong các ngành này.

Bảng 2.7: Số lượng doanh nghiệp theo ngành và quy mô năm 2013

ISIC		Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng số	Phần trăm
15	Sản phẩm thực phẩm và đồ uống	637	97	21	755	(30,7)
17	Dệt	59	32	5	96	(3,9)
18	May mặc, v.v...	59	42	14	115	(4,7)
19	Thuộc da và da may mặc	34	14	2	50	(2,0)
20	Gỗ và các sản phẩm gỗ	182	54	10	246	(10,0)
21	Giấy và các sản phẩm giấy	27	34	11	72	(2,9)
22	Xuất bản, in ấn, v.v...	43	21	0	64	(2,6)
23	Dầu mỏ tinh chế, v.v...	5	2	1	8	(0,3)
24	Sản phẩm hóa học, v.v...	23	25	4	52	(2,1)
25	Sản phẩm cao su và nhựa	61	55	15	131	(5,3)
26	Sản phẩm khoáng phi kim	55	30	17	102	(4,1)
27	Kim loại cơ bản	17	9	1	27	(1,1)
28	Sản phẩm kim loại đúc	344	63	14	421	(17,1)
29-32	Máy móc	29	27	9	65	(2,6)
34	Xe cộ, v.v...	7	5	0	12	(0,5)
35	Phương tiện giao thông	6	2	1	9	(0,4)
36	Nội thất, v.v...	152	40	6	198	(8,0)
37	Tái chế	4	1	0	5	(0,2)
SER	Dịch vụ	19	13	1	33	(1,3)
Tổng số		1.763	566	132	2.461	(100,0)
Phần trăm		(71,6)	(23,0)	(5,4)	(100,0)	

Ghi chú: Số liệu là số lượng doanh nghiệp (phần trăm nhóm trong ngoặc đơn).

2.2 Thực hiện điều tra

Cuộc điều tra này bị giới hạn trong một số khu vực cụ thể của từng tỉnh/thành phố để đơn giản hóa việc thực hiện. Thông lệ từ các vòng điều tra trước, mẫu được chọn ngẫu nhiên từ danh sách các doanh nghiệp dựa trên “tổng mẫu” các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh. Quá trình chọn mẫu theo phân tầng được sử dụng để đảm bảo một số lượng tương xứng các doanh nghiệp tại mỗi tỉnh/thành theo các hình thức sở hữu pháp lý khác nhau. Trong những trường hợp doanh nghiệp hộ gia đình chính thức không tương thích, các doanh nghiệp hộ gia đình chính thức và phi chính thức được xác định tại địa bàn sẽ thay thế cho các doanh nghiệp hộ gia đình đã được chọn trước đó. Điều này cho phép có sự tham gia của các doanh nghiệp hộ gia đình không đăng ký kinh doanh nhưng vẫn hoạt động song hành với các doanh nghiệp chính thức

Khóa tập huấn cho các điều tra viên được tổ chức vào mùa xuân năm 2013 trước khi tiến hành điều tra. Hoạt động này tạo điều kiện xác định và làm rõ những điểm còn băn khoăn và chỉnh sửa những nội dung có khả năng bị hiểu nhầm khi điều tra. Vì các điều tra viên đã có sẵn kinh nghiệm đáng kể từ các cuộc điều tra trước đó, trên thực tế khóa tập huấn được tổ chức dưới hình thức thảo luận, trao đổi và thu được những phản hồi có giá trị về thiết kế bảng hỏi.

Điều tra doanh nghiệp được 10 nhóm điều tra thực hiện. Điều tra viên bao gồm các nghiên cứu viên của ILSSA, cán bộ từ các Vụ khác nhau của MOLISA và 10 đại diện từ DOLISA. Mỗi nhóm gồm một trưởng nhóm (giám sát viên) và một số điều tra viên. Số lượng điều tra viên trong từng nhóm phụ thuộc vào cỡ mẫu trong từng địa bàn. Điều tra thực tế được thực hiện trong hai giai đoạn. Trong giai đoạn đầu, điều tra viên đến các địa bàn điều tra và xác định số doanh nghiệp sẽ lập lại và thống nhất danh sách các doanh nghiệp sẽ điều tra với chính quyền địa phương. Trong một số trường hợp các doanh nghiệp đã chuyển địa bàn hoặc chủ sở hữu so với cuộc điều tra năm 2011 và việc xác định xem doanh nghiệp đó còn tồn tại nữa hay không là một công việc tốn nhiều thời gian và công sức. Trên cơ sở những đợt công tác này, danh sách các doanh nghiệp sẽ điều tra tiếp tục được cập nhật và xây dựng mẫu ngẫu nhiên cho các doanh nghiệp mới. Giai đoạn thứ hai của cuộc điều tra được bắt đầu vào mùa thu năm 2013 và kéo dài ba tháng. Trong giai đoạn này, việc điều tra được thực hiện trực tiếp tại doanh nghiệp bằng phiếu điều tra. Số liệu được kiểm tra sơ bộ và làm rõ ngay tại chỗ. Trên cơ sở số liệu có được, số liệu điều tra 2013 được xử lý tiếp và gộp với tệp số liệu điều tra 2011 để kiểm tra độ tương thích.

2.3 Liên kết với các cuộc điều tra trước

Bảng 2.8 trình bày tỷ lệ các doanh nghiệp đã được điều tra trước đây vẫn còn hoạt động. 1.998 doanh nghiệp được tìm thấy và xác nhận tham gia cuộc điều tra, 431 doanh nghiệp được khẳng định là không còn tồn tại. Khoảng 30 doanh nghiệp (7% số doanh nghiệp có khả năng đóng cửa) bị thất lạc trong quá trình chọn mẫu hoặc khi tiếp cận thì từ chối trả lời bảng hỏi. Do đó những doanh nghiệp này bị loại khỏi cơ sở dữ liệu năm 2011 và 2013. Số liệu cho thấy tỉ lệ tồn tại của các doanh nghiệp trong giai đoạn từ 2011 đến 2013 là 90,6%, giảm nhẹ so với tỷ lệ 92,2% trong giai đoạn 2009-2011. Tỷ lệ này có thể so sánh với tỉ lệ bình quân 9-10% doanh nghiệp thoát khỏi ngành trong nghiên cứu của Liedholm và Mead (1999) ở một số quốc gia đang phát triển.

Bảng 2.8: Tổng quan về các doanh nghiệp còn hoạt động

		2011	2013
Được điều tra năm 2011	Tồn tại	2.419	1.988
		(2.449)	
	Khẳng định thoát		431
Tỷ lệ tồn tại			82,2
Tỷ lệ tồn tại hàng năm			90,6
Doanh nghiệp mới được điều tra			473
Tổng số được điều tra năm 2013			2.461

Ghi chú: Chúng tôi gặp khó khăn trong việc theo dõi chủ sở hữu (trước đây) của các doanh nghiệp đã đóng cửa. Không thể tìm thấy một số doanh nghiệp hoặc chủ sở hữu từ chối trả lời bảng hỏi. Tổng số 93% (431 trong số 461) doanh nghiệp đã được khẳng định thoát khỏi thị trường.

Trong các phần tiếp theo, các phân tích tập trung vào cuộc điều tra năm 2013 nhưng trong một số trường hợp sẽ kết nối thông tin với cuộc điều tra năm 20011 và 2009 nhằm theo dõi sự phát triển của doanh nghiệp.

3 TÁC ĐỘNG CỦA KHỦNG HOẢNG KINH TẾ THẾ GIỚI

Dựa trên những câu hỏi trực tiếp về các tác động nhận thấy được từ cuộc khủng hoảng quốc tế với chủ sở hữu và người quản lý doanh nghiệp, Bảng 3.1 cho thấy 62% doanh nghiệp được phỏng vấn trong năm 2011 cho biết khủng hoảng quốc tế có tác động xấu đến các điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp. Tỷ lệ này tăng lên đến 68,3% trong năm 2013. Nếu quan sát mẫu lặp lại, khoảng cách giữa năm 2011 và 2013 thậm chí còn cao hơn với tỷ lệ cao hơn các doanh nghiệp cho biết họ đã chịu tác động xấu từ cuộc khủng hoảng.

Bảng 3.1: Khủng hoảng quốc tế có tác động xấu đến điều kiện kinh doanh đối với các doanh nghiệp không?

		Số quan sát	Phần trăm Có
Tổng mẫu	2011	(2.419)	61,9
	2013	(2.461)	68,3
Mẫu lặp lại	2011	(1.988)	61,1
	2013	(1.988)	69,4

Bảng 3.1 cho thấy các tác động của cuộc khủng hoảng diễn ra lâu hơn so với hình dung ban đầu. Ma trận chuyển dịch khủng hoảng (Bảng 3.2) cũng cho thấy 62% doanh nghiệp trong điều tra 2011 trả lời “Không” gặp khó khăn gì về kinh doanh do cuộc khủng hoảng quốc tế 2008 cho biết đã bị tác động bởi cuộc khủng hoảng. Mặt khác, 26% doanh nghiệp chịu tác động của cuộc khủng hoảng đến điều kiện kinh doanh trong năm 2011 cho biết các tác động xấu ban đầu của cuộc khủng hoảng đã không còn ảnh hưởng đáng kể đến doanh nghiệp trong năm 2013. Bảng 3.2 cũng cho thấy chỉ có 294 trong số 1.988 doanh nghiệp (14,8%) trong cả 2 vòng điều tra đều cho biết không bị tác động bởi cuộc khủng hoảng.

Bảng 3.2: Ma trận chuyển dịch khủng hoảng

	Khủng hoảng Không 2013	Khủng hoảng có 2013	Tổng số	Phần trăm
Khủng hoảng Không 2011	294 (38,0)	479 (62,0)	773 (100,0)	(38,9)
Khủng hoảng Có 2011	316 (26,0)	899 (74,0)	1.215 (100,0)	(61,1)
Tổng số	610	1.378	1.988	(100,0)
Phần trăm	(30,6)	(69,4)	(100,0)	

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Bảng 3.3 cho thấy các doanh nghiệp thành thị chịu nhiều tác động của khủng hoảng quốc tế 2007/2008 (theo nhận thức của chủ sở hữu và người quản lý). So với năm 2011 khi tác động của cuộc khủng hoảng thể hiện rõ nét hơn tại miền Nam, các quan sát từ điều tra năm 2013 cho thấy khủng hoảng đã tác động đến nhiều doanh nghiệp hơn tại miền Bắc. Có thể nhận thấy tại miền Nam, mức độ ảnh hưởng của khủng hoảng theo nhận thức đã giảm nhẹ hơn. Cũng như năm 2011, các doanh nghiệp hộ gia đình ít chịu tác động bởi khủng

hoảng hơn so với các doanh nghiệp chính thức. Cũng về tác động của khủng hoảng, chúng tôi thấy số lượng doanh nghiệp chịu tác động của khủng hoảng tăng lên ở tất cả các nhóm quy mô. Mức tăng thấp nhất thuộc nhóm các doanh nghiệp quy mô vừa. Có thể giải thích cho điều này là việc tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp trong nhóm này đã được cải thiện trong giai đoạn từ năm 2011 đến 2013 trong khi các doanh nghiệp nhỏ hơn lại gặp khó khăn nhiều hơn (xem Phần 6.2 Tín dụng).

Bảng 3.3: Khủng hoảng quốc tế theo địa bàn và quy mô doanh nghiệp (phần trăm)

Năm	2011	2013
Tất cả các doanh nghiệp	61,9	68,3
Siêu nhỏ	55,1	65,0
Nhỏ	72,6	79,4
Vừa	82,6	84,7
Thành thị	70,3	75,8
Nông thôn	54,7	64,8
Miền Nam	69,2	66,8
Miền Bắc	55,1	71,2

Ghi chú: Mẫu lặp lại (1.988 quan sát hàng năm).

Các doanh nghiệp đang sử dụng nhiều biện pháp khác nhau để đối phó với khủng hoảng, trong đó có cắt giảm chi phí sản xuất (58%) và tìm kiếm thị trường mới cho đầu ra (49%) là các biện pháp được dùng nhiều nhất. Gần 1/5 số doanh nghiệp đã thử thay đổi hoặc đổi mới dịch vụ và các hoạt động. Không thể tránh khỏi việc một số DN NVV giảm quy mô hoặc thay đổi thành phần của lực lượng lao động. Trong khi có khoảng 13% số doanh nghiệp ứng phó với cuộc khủng hoảng bằng cách phân bổ lại lao động trong doanh nghiệp, 9% doanh nghiệp giảm sản xuất. Các báo cáo khác cho thấy những lao động trên là ứng viên hàng đầu cho việc mở doanh nghiệp siêu nhỏ riêng (ILO, 2009). Thành công của họ trong việc tìm kiếm và khai thác các cơ hội kinh doanh mới rõ ràng là phụ thuộc rất nhiều vào các điều kiện hoạt động kinh doanh như tiếp cận tín dụng, mức độ quan liêu và cơ cấu thị trường.

Trong năm 2011, khoảng 5% doanh nghiệp tin rằng khủng hoảng tạo ra một số cơ hội cho doanh nghiệp, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp lớn được xây dựng chính thức có thể tận dụng được các lợi ích này (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Xu hướng này vẫn duy trì với 8% số lượng doanh nghiệp trong năm 2013 tin rằng khủng hoảng quốc tế đã mang lại cơ hội cho các điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp (Bảng 3.4). Nghiên cứu địa bàn của doanh nghiệp, chúng tôi thấy các doanh nghiệp nông thôn và thành thị có cùng niềm tin về các cơ hội do khủng hoảng mang lại. Sự khác biệt giữa các doanh nghiệp nông thôn và thành thị là các doanh nghiệp nông thôn thấy khủng hoảng mang lại lợi ích nhiều hơn so với hai năm trước đây. Doanh nghiệp thành thị không thay đổi quan điểm nhiều lắm về cuộc khủng hoảng so với năm 2011. Các doanh nghiệp ở cả miền Nam và miền Bắc đều có xu hướng xem khủng hoảng là một đặc điểm có lợi của thị trường. Các doanh nghiệp miền Bắc trở nên lạc quan hơn so về điểm này so với hai năm trước đây. So sánh các doanh nghiệp được điều tra theo quy mô, chúng tôi thấy các doanh nghiệp quy mô vừa tìm được nhiều cơ hội trong

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

khủng hoảng nhiều hơn so với các doanh nghiệp quy mô nhỏ và siêu nhỏ. Chỉ có các doanh nghiệp quy mô nhỏ ít lạc quan hơn về khủng hoảng so với năm 2011.

Cuối cùng, ma trận chuyển dịch cơ hội trong Bảng 3.5 cho thấy chỉ có 16 trong số 1.988 doanh nghiệp vẫn tin tưởng rằng khủng hoảng quốc tế mang lại các cơ hội kinh doanh tích cực. Các doanh nghiệp số ít này nhận thấy tác động tích cực thông qua khả năng tiếp cận đầu vào rẻ hơn, ít cạnh tranh hơn và nguồn lao động có kỹ năng sẵn có hơn.

Bảng 3.4: Khủng hoảng thế giới hiện tại mang lại các cơ hội thực hiện kinh doanh (phần trăm)

	Mẫu đầy đủ		Mẫu lặp lại	
	2011	2013	2011	2013
Tất cả các doanh nghiệp	5,6	7,9	4,7	8,0
Thành thị	10,7	7,9	8,8	7,6
Nông thôn	1,7	7,9	1,8	8,4
Miền Nam	5,4	7,5	5,1	7,0
Miền Bắc	5,7	8,3	4,4	8,8
Siêu nhỏ	4,1	7,9	3,6	8,0
Nhỏ	9,0	7,1	7,3	7,0
Vừa	8,3	12,1	5,8	14,3
Số quan sát	(2.419)	(2.464)	(1.988)	(1.988)

Ghi chú: Số quan sát trong ngoặc đơn.

Những kết quả này cho thấy phần lớn DN NVV nhận thấy khủng hoảng quốc tế có tác động xấu đáng kể đến điều kiện thực hiện kinh doanh. Tuy nhiên, những kết luận này dựa trên nhận thức của các doanh nghiệp được điều tra. Và trong khi không nên hoài nghi tính xác thực từ câu trả lời của các doanh nghiệp, việc phân tích các tác động của khủng hoảng quốc tế theo nhận thức của doanh nghiệp có tương ứng với mô hình biến động của doanh nghiệp hay không (tồn tại/thoát khỏi thị trường và tăng trưởng) vẫn là một trong những đề tài trọng tâm của báo cáo này.

Bảng 3.5: Ma trận chuyển dịch cơ hội

	Cơ hội Không 2013	Cơ hội Có 2013	Tổng số	Phần trăm
Cơ hội Không 2011	1.751 (92,4)	144 (7,6)	1.895 (100,0)	(95,3)
Cơ hội Có 2011	77 (82,8)	16 (17,2)	93 (100,0)	(4,7)
Tổng số	1.828	160	1.988	(100,0)
Phần trăm	(92,0)	(8,0)	(100,0)	

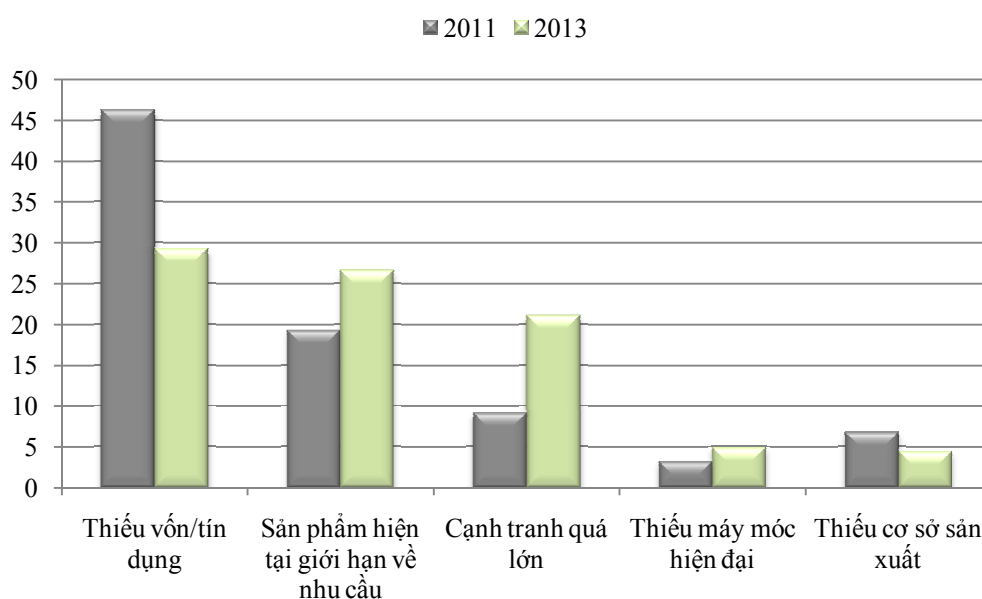
Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

4 TĂNG TRƯỞNG VÀ BIẾN ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP

Theo quan điểm của các doanh nghiệp, khủng hoảng quốc tế và môi trường kinh doanh dường như xấu đi, việc tìm hiểu các nhân tố dẫn đến các biến động lớn trong khu vực DNNVV và các cấu phần của khu vực này cũng rất thú vị. Chúng tôi bắt đầu phần này với việc nghiên cứu nhận thức của các doanh nghiệp về các vấn đề doanh nghiệp gặp trong thực hiện kinh doanh và những vấn đề này thay đổi như thế nào theo thời gian. Tiếp theo, chúng tôi tìm hiểu về sự biến động của các doanh nghiệp về mặt tăng trưởng việc làm và thoát khỏi thị trường.

Nhìn chung, tỷ lệ các DNNVV gặp rào cản lớn với tăng trưởng doanh nghiệp rất cao. Trong năm 2013, 84% doanh nghiệp có khó khăn. Tỷ lệ này tăng nhẹ (khoảng 1 điểm phần trăm) so với năm 2011. Tỷ lệ doanh nghiệp tin rằng họ không gặp trở ngại là 16% và tỷ lệ này không thay đổi từ năm 2009 (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Hình 4.1 trình bày nhận thức của các DNNVV được điều tra về các rào cản quan trọng nhất đối với tăng trưởng của doanh nghiệp.

Hình 4.1: Những khó khăn quan trọng nhất theo nhận thức của doanh nghiệp



Tiếp cận với tín dụng được chỉ ra là vấn đề khó khăn nhất đối với doanh nghiệp trong cả hai năm 2011 và 2013. Tuy nhiên, chúng tôi thấy tỷ lệ doanh nghiệp gặp khó khăn này giảm từ 45% trong năm 2011 xuống 30% trong năm 2013. Tiếp theo là vấn đề cầu đối với các sản phẩm hiện tại giảm. Nếu trong năm 2011 có 19% DNNVV xem cầu giảm là một thách thức lớn đối với tăng trưởng thì tỷ lệ này trong năm 2013 là 27%. Sức ép cạnh tranh cũng là một khó khăn có tỷ lệ doanh nghiệp xác nhận tăng lên từ năm 2011 đến năm 2013 với 21% doanh nghiệp chịu sức ép cạnh tranh lớn. Năm 2013 cũng có nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn vì thiếu máy móc hiện đại hơn so với năm 2011. Về cơ sở sản xuất, tỷ lệ doanh nghiệp gặp khó khăn năm 2013 giảm so với năm 2011.

Theo quan điểm của các doanh nghiệp, các đặc điểm của môi trường kinh doanh trở nên xấu đi, việc tìm hiểu các nhân tố dẫn đến các biến động lớn trong khu vực DNNVV và các cấu phần của khu vực này cũng rất thú vị. Chúng tôi chuyển sang nghiên cứu sự biến động của doanh nghiệp, với chú trọng đặc biệt về (i) tăng trưởng doanh nghiệp và (ii) doanh nghiệp thoát khỏi thị trường.

4.1 Tăng trưởng việc làm

Phần (a) trong Bảng 4.1 mô tả các ước lượng các ước tính trung bình và trung vị số lượng lao động thường xuyên toàn thời gian trong năm 2011 và 2013 theo quy mô doanh nghiệp. Phần (b) mô tả tỷ lệ doanh nghiệp có sự thay đổi về số lượng lao động toàn bộ thời gian từ năm 2011 đến năm 2013. Tổng số lao động toàn thời gian của 1.998 DNNVV giảm từ 27.509 trong năm 2011 xuống còn 23.589 trong năm 2013, tương ứng với mức giảm tổng số việc làm 7,4% trong giai đoạn 2 năm. Mức giảm sút này cũng được phản ánh trong mức giảm sút số lượng lao động trung bình từ 13,8 trong năm 2011 xuống 11,9 trong năm 2013 với tất cả các nhóm quy mô. Tuy nhiên, doanh nghiệp nhỏ và vừa có tỷ lệ giảm lao động toàn bộ thời gian cao hơn so với các doanh nghiệp siêu nhỏ. 60% doanh nghiệp nhỏ và 71% doanh nghiệp quy mô vừa giảm lực lượng lao động ổn định từ năm 2011 đến năm 2013.

Bảng 4.1: Thống kê việc làm bình quân theo quy mô doanh nghiệp

		(a)				(b)		
		Số lượng lao động thường xuyên toàn bộ thời gian				Thay đổi từ 2011 đến 2013 (tỷ lệ doanh nghiệp)		
		2011		2013		Thay đổi việc làm		
		Trung bình	Trung vị	Trung bình	Trung vị	Giảm	Không đổi	Tăng
Tổng số	Tổng số	13,8	5,0	11,9	5,0	41,6	30,8	27,6
		(1.988)		(1.988)		(827)	(613)	(548)
Quy mô	Siêu nhỏ	3,8	3,0	3,7	3,0	32,2	38,4	29,3
		(1.374)		(1.430)		(442)	(527)	(402)
	Nhỏ	20,2	17,0	20,0	17,0	60,3	14,9	24,8
		(496)		(460)		(299)	(74)	(123)
	Vừa	101,2	85,0	92,1	80,0	71,1	9,92	19,0
		(121)		(98)		(86)	(12)	(23)

Ghi chú: Phần (a) trình bày thông tin cho mẫu lặp lại của 1.988 doanh nghiệp. Phần (b) trình bày tỷ lệ doanh nghiệp có thay đổi số lượng lao động. Số quan sát trong ngoặc đơn.

Bảng 4.1 cho thấy quy mô doanh nghiệp riêng lẻ đã có sự thay đổi lớn theo thời gian. Một phương pháp khác để minh họa sự biến động của các doanh nghiệp là quan sát các ma trận chuyển dịch việc làm, một công cụ thường được sử dụng để đánh giá tính linh hoạt. Bảng 4.2 trình bày sự chuyển dịch việc làm của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa từ năm 2011 đến năm 2013. Số liệu cho thấy các doanh nghiệp nhìn chung có xu hướng giữ nguyên quy mô của mình trong hai năm qua. Khoảng 94% số doanh nghiệp siêu nhỏ với từ 1 đến 9 lao động trong năm 2011 vẫn thuộc nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ trong năm 2013. Không có doanh nghiệp siêu nhỏ nào chuyển sang nhóm doanh nghiệp vừa, nhưng như năm 2011, các doanh nghiệp siêu nhỏ có thay đổi về quy mô chỉ chuyển lên nhóm doanh

ng nghiệp nhỏ. Khoảng 72% các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn giữ nguyên quy mô, nhưng khoảng 25% số doanh nghiệp trong nhóm này giảm quy mô, phản ánh xu hướng các doanh nghiệp này giảm quy mô theo thời gian. Chỉ 2% các doanh nghiệp nhỏ chuyển sang nhóm doanh nghiệp vừa. Xu hướng chuyển dịch việc làm này tương tự như xu hướng trong giai đoạn 2009-2011 (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012).

Bảng 4.2: Ma trận chuyển dịch việc làm

	Siêu nhỏ 2013	Nhỏ 2013	Vừa 2013	Tổng số	Phần trăm
Siêu nhỏ 2011	1.297 (94,6)	74 (5,4)	0 (0)	1.371 (100,0)	(69,0)
Nhỏ 2011	130 (26,2)	355 (71,6)	11 (2,2)	496 (100,0)	(24,9)
Vừa 2011	3 (2,5)	31 (25,6)	87 (71,9)	121 (100,0)	(6,1)
Tổng số	1.430	460	98	1.988	(100,0)
Phần trăm	(71,9)	(23,1)	(4,9)	(100,0)	

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Bảng 4.3 trình bày mức tăng trưởng việc làm bình quân hàng năm (được tính bằng căn bậc hai của số lao động thường xuyên toàn bộ thời gian năm 2013 chia cho căn bậc hai của số lao động thường xuyên toàn bộ thời gian năm 2011) theo địa phương, hình thức sở hữu pháp lý và quy mô doanh nghiệp. Đầu tiên, chúng tôi thấy mức tăng trưởng việc làm bình quân từ năm 2011 đến 2013 là âm trong khi mức tăng trưởng bình quân trong giai đoạn 2009-2011 giữ nguyên. Tỷ lệ này giảm 1,29% từ năm 2011 đến 2013, chênh lệch đáng kể so với mức tăng trưởng việc làm dương của giai đoạn 2005-2009 (thông tin chi tiết xem CIEM, DoE, ILSSA, 2010; Rand và cộng sự, 2008; Rand & Tarp, 2007). Thứ hai, doanh nghiệp ở hầu hết các địa phương có mức tăng trưởng âm về số lượng lao động toàn bộ thời gian. Điều này trái ngược so với giai đoạn 2009-2011 khi chỉ có 4 tỉnh có mức tăng trưởng việc làm âm. Chỉ có DNNVV của 3 tỉnh trong mẫu là Quảng Nam, Lâm Đồng và Nghệ An có gia tăng lực lượng lao động bình quân.

Kết quả theo cấu trúc pháp lý của doanh nghiệp cho thấy mức giảm việc làm ở tất cả các nhóm. Doanh nghiệp hộ gia đình và công ty 1 thành viên có mức giảm tăng trưởng việc làm hơn so với bình quân của mẫu, các nhóm doanh nghiệp khác có mức giảm bình quân cao hơn trong giai đoạn 2011-2013. Số liệu cũng chỉ ra mối quan hệ ngược chiều giữa quy mô doanh nghiệp và tăng trưởng việc làm. Doanh nghiệp siêu nhỏ là nhóm doanh nghiệp duy nhất có tăng số lượng lao động toàn bộ thời gian ở mức 2,6% mặc dù mức tăng này thấp hơn so với mức tăng trong giai đoạn 2005-2011. Cũng như trong giai đoạn 2009-2011, các doanh nghiệp nhỏ và vừa có mức tăng trưởng việc làm âm tương ứng từ 9% đến 13%. Nhìn chung, những con số này cho thấy khủng hoảng quốc tế đang tác động đến tình hình việc làm của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại 10 tỉnh thành. So với các kết quả trong báo cáo trước (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012) có thể thấy tác động của khủng hoảng quốc tế đến việc làm đã trở nên sâu sắc hơn.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Bảng 4.3: Tăng trưởng việc theo làm địa phương, hình thức pháp lý và quy mô

		Số quan sát	Trung bình	SD	Trung vị	Thay đổi phần trăm
Tổng số	Tổng số	1.988	0,987	0,280	1,000	-1,29
Địa phương	Hà Nội	203	0,992	0,270	1,000	-0,76
	Phú Thọ	209	0,954	0,274	1,000	-4,61
	Hà Tây	276	0,986	0,330	1,000	-1,42
	Hải Phòng	152	0,937	0,273	0,997	-6,32
	Nghệ An	303	1,008	0,264	1,000	0,88
	Quảng Nam	140	1,074	0,304	1,000	7,37
	Khánh Hòa	72	0,975	0,359	0,904	-2,49
	Lâm Đồng	58	1,028	0,265	1,000	2,82
	HCMC	463	0,984	0,250	1,000	-1,59
	Long An	112	0,943	0,239	0,931	-5,73
Hình thức pháp lý	Cơ sở hộ gia đình	1.316	0,996	0,282	1,000	-0,35
	Tư nhân/1 thành viên	154	0,989	0,272	1,000	-1,05
	Hợp danh/tập thể/ hợp tác xã	47	0,956	0,321	0,968	-4,37
	Công ty TNHH	395	0,973	0,276	0,992	-2,70
	Công ty cổ phần	76	0,912	0,244	0,928	-8,81
Quy mô	Siêu nhỏ	1.371	1,026	0,290	1,000	2,57
	Nhỏ	496	0,910	0,239	0,935	-8,97
	Vừa	121	0,864	0,218	0,913	-13,56

Ghi chú: Tỷ lệ tăng trưởng bình quân hàng năm (phi trọng số) được xác định bằng “(việc làm thường xuyên toàn bộ thời gian 2013/việc làm thường xuyên toàn bộ thời gian 2011)^{1/2}”

Bảng 4.4 trình bày những thay đổi về tăng trưởng việc làm theo ngành. Trừ ngành thực phẩm, dệt, cao su và hóa chất, tất cả các ngành đều có tỷ lệ việc làm giảm trong giai đoạn 2011-2013. Mức giảm lớn nhất - hơn 6% là mức giảm ở ngành chế biến da (ISIC 19), máy móc điện tử (ISIC 29-32) và xe cộ (ISIC 34). So với giai đoạn 2009-2011, ngành dệt (ISIC 17), cao su (ISIC 25) và hóa chất (ISIC 24) đã có sự chuyển dịch từ tăng trưởng việc làm âm lên tăng trưởng việc làm dương.

Bảng 4.4: Tăng trưởng việc làm theo ngành

		Số quan sát	Trung bình	SD	Trung vị	Phần trăm thay đổi
Ngành	Tổng số	1.988	0,987	0,280	1,000	-1,3
15	Sản phẩm thực phẩm và đồ uống	616	1,003	0,256	1,000	0,3
17	Dệt	81	1,025	0,329	1,000	2,5
18	May mặc, v.v...	93	0,964	0,289	1,000	-3,6
19	Thuộc da và da may mặc	36	0,937	0,301	1,000	-6,3
20	Gỗ và các sản phẩm gỗ	203	0,985	0,325	1,000	-1,5
21	Giấy và các sản phẩm giấy	49	0,984	0,206	1,000	-1,6
22	Xuất bản, in ấn, v.v...	50	0,970	0,231	1,000	-3,0
24	Sản phẩm hóa học, v.v...	32	1,042	0,316	1,000	4,2
25	Sản phẩm cao su và nhựa	102	1,037	0,265	1,000	3,7
26	Sản phẩm khoáng phi kim	88	0,977	0,251	1,000	-2,3
27	Kim loại cơ bản	29	0,930	0,297	0,925	-7,0
28	Sản phẩm kim loại đúc	356	0,973	0,268	1,000	-2,7
29-32	Máy móc	57	0,938	0,256	0,975	-6,2
34	Xe cộ, v.v...	14	0,932	0,267	1,000	-6,8
36	Nội thất, v.v...	165	0,962	0,346	0,953	-3,8

Ghi chú: Chúng tôi loại các ngành có dưới 10 quan sát.

Bảng 4.5 kết hợp thông tin từ hai bảng trước qua các Ước lượng bình phương nhỏ nhất (OLS) cho tất cả các yếu tố chủ yếu quyết định đến sự biến động của doanh nghiệp. Cột đầu tiên không có các biến ngành, cột thứ hai bao gồm 17 biến giả ngành. Thứ nhất, Bảng 4.5 cho thấy mối quan hệ tỷ lệ nghịch giữa tăng trưởng việc làm và quy mô doanh nghiệp trong cả hai ước lượng. Khi cố định địa bàn, hình thức pháp lý và ngành, các doanh nghiệp siêu nhỏ có mức tăng trưởng việc làm hàng năm cao hơn 17% so với các doanh nghiệp nhỏ và 23% so với doanh nghiệp vừa. Thứ hai, Quảng Nam nổi bật trong tạo việc làm. Nếu so sánh với Thành phố Hồ Chí Minh, các doanh nghiệp ở Quảng Nam có mức tăng trưởng việc làm hàng năm cao hơn 6%. Thứ ba, như trong điều tra trước, các doanh nghiệp hộ gia đình tạo ra ít việc làm hơn so với các loại hình doanh nghiệp khác trong khu vực chế biến³. Tuy nhiên, các nhân tố quyết định truyền thống chỉ đóng góp từ 7% đến 8% đến biến động tăng trưởng việc làm. Do vậy trong các phần tiếp theo, nguyên nhân và giải thích bổ sung cho sự phát triển và biến động đã quan sát được của các doanh nghiệp chế biến Việt Nam sẽ được tìm tòi và phân tích.

³Tuy nhiên cần lưu ý rằng quy mô doanh nghiệp và cơ cấu pháp lý có tương quan cao với nhau. Việc loại các biến quy mô (không báo cáo) dẫn đến các ước tính chỉ số nhỏ ở tất cả các loại hình doanh nghiệp trừ công ty cổ phần.

Bảng 4.5: Các nhân tố quyết định tăng trưởng việc làm

		Không có biển ngành		Có biển ngành	
		Chỉ số	t-stats	Chỉ số	t-stats
Quy mô doanh nghiệp	Nhỏ	-0,166***	(-9,69)	-0,171***	(-9,80)
	Vừa	-0,231***	(-8,43)	-0,237***	(-8,53)
Địa bàn	Hà Nội	0,010	(0,45)	0,016	(0,70)
	Phú Thọ	-0,057**	(-2,52)	-0,051**	(-2,11)
	Hà Tây	0,004	(0,17)	0,006	(0,24)
	Hải Phòng	-0,059**	(-2,32)	-0,045*	(-1,72)
	Nghệ An	0,003	(0,18)	0,015	(0,71)
	Quảng Nam	0,060**	(2,13)	0,074**	(2,51)
	Khánh Hòa	-0,017	(-0,41)	-0,008	(-0,19)
	Lâm Đồng	0,024	(0,67)	0,033	(0,92)
	Long An	-0,073***	(-2,84)	-0,067**	(-2,53)
Hình thức sở hữu	Tư nhân/1 thành viên	0,074***	(3,05)	0,075***	(3,09)
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	0,083*	(1,74)	0,069	(1,44)
	Công ty TNHH	0,085***	(4,02)	0,082***	(3,87)
	Công ty cổ phần	0,070**	(2,05)	0,065*	(1,87)
Có biển giả ngành		Không		Có	
Số quan sát		1.988		1.988	
Số quan sát		0,07		0,08	

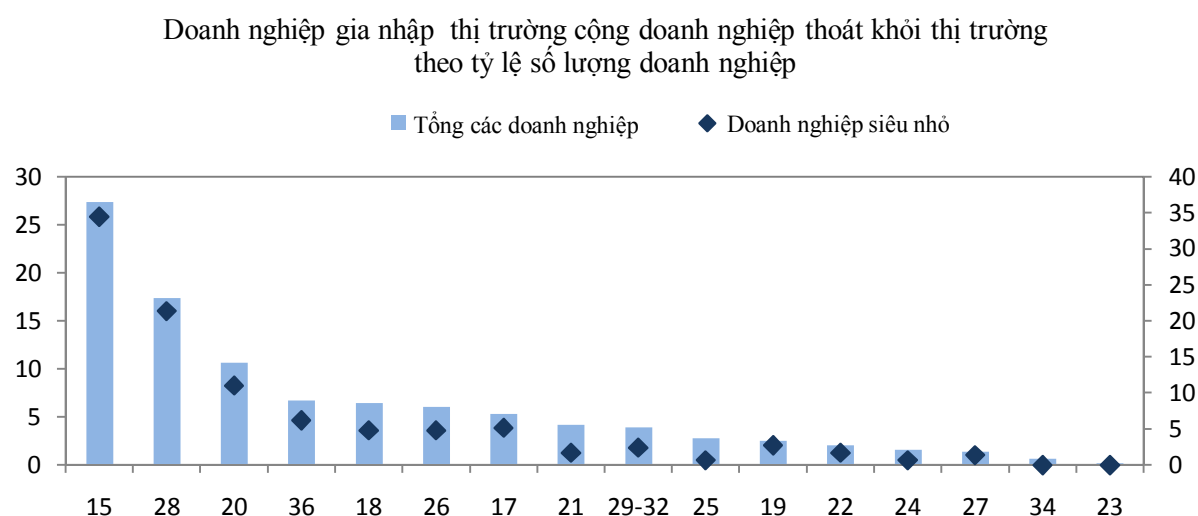
Ghi chú: OLS –Biến phụ thuộc: Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với độ lớn 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp hộ gia đình siêu nhỏ tại Tp HCM, Ngành Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

4.2 Doanh thu của doanh nghiệp

Nếu xem sự biến động của doanh nghiệp là một trong số những nhân tố chính của tính cạnh tranh ngành và tăng trưởng tiềm năng, phần này nghiên cứu kỹ hơn về tỷ lệ doanh nghiệp mới thành lập so với tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường. Doanh nghiệp có năng suất thấp có tỷ lệ tồn tại thấp hơn so với doanh nghiệp có hiệu quả cao hơn, nâng cao năng suất ngành về tổng thể (Foster và cộng sự, 2008). Tương tự, các doanh nghiệp mới được thành lập trong các ngành có mới góp phần nâng cao tăng trưởng năng suất, trong khi ở các ngành cũ, tăng trưởng năng suất được quyết định bởi việc cải thiện hiệu quả của các doanh nghiệp và việc thoát khỏi thị trường của các doanh nghiệp cũ (O'Mahony & Vecchi, 2009). Hình 4.2 trình bày doanh thu của doanh nghiệp được tính bằng tỷ lệ doanh nghiệp mới được thành lập và doanh nghiệp thoát khỏi thị trường trên tổng số các doanh nghiệp, theo ngành hoạt động. Rõ ràng là, so với các ngành khác, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15) có tỷ lệ doanh thu cao nhất. Kết quả này phù hợp với kết quả của Bảng 4.4 với mức tăng trưởng việc làm cao nhất trong ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15). Tỷ lệ doanh thu cao thứ hai thuộc ngành sản phẩm kim loại đúc (ISIC 28) và gỗ (ISIC 20), nhưng các ngành này không có mức tăng trưởng cao trong giai đoạn 2 năm trước.

Trong các chương tiếp theo, có thể dễ dàng nhận thấy rằng, doanh nghiệp siêu nhỏ là các doanh nghiệp có biến động nhiều nhất xét về tỷ lệ thành lập doanh nghiệp mới và đóng cửa doanh nghiệp cũ. Hình 4.2 so sánh tỷ lệ thành lập và đóng cửa doanh nghiệp siêu nhỏ với tổng doanh thu theo ngành. Các doanh nghiệp siêu nhỏ cũng có tình trạng chung tương tự như của toàn bộ mẫu trong đó tỷ lệ doanh nghiệp mới được thành lập và thoát khỏi thị trường thấp hơn tỷ lệ bình quân chung ở các ngành may mặc (ISIC 18), sản phẩm khoáng phi kim (ISIC 26) và giấy (ISIC 21). Tỷ lệ doanh thu của các doanh nghiệp siêu nhỏ cao hơn mức trung bình chung ở các ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15), sản phẩm kim loại đúc (ISIC 28) và chế biến gỗ (ISIC 20).

Hình 4.2: Doanh thu của doanh nghiệp theo ngành



Ghi chú: ISIC 15: Chế biến thực phẩm, ISIC 17: Dệt may, ISIC 18: May mặc, ISIC 19: Da, ISIC 20: Gỗ, ISIC 21: Giấy, ISIC 22: Xuất bản, ISIC 24: Sản phẩm hóa chất, ISIC 25: Các sản phẩm cao su và nhựa, ISIC 26: Sản phẩm khoáng phi kim, ISIC 27: Kim loại cơ bản, ISIC 28: Sản phẩm kim loại đúc, ISIC 29-32: Máy móc, ISIC 34: Xe cộ và ISIC 36: Nội thất.

4.2.1 Doanh nghiệp gia nhập thị trường

Bảng 4.6 trình bày doanh nghiệp mới gia nhập thị trường theo địa bàn và quy mô. Doanh nghiệp mới được định nghĩa là các doanh nghiệp mới bắt đầu hoạt động trong 2 năm. Nhìn chung, số liệu từ điều tra năm 2013 cho thấy chỉ có 25 doanh nghiệp mới bắt đầu kinh doanh từ năm 2011. Số lượng này chiếm 1% tổng số doanh nghiệp được điều tra. Hơn một nửa tổng số doanh nghiệp mới là các cơ sở hộ gia đình và một phần ba số doanh nghiệp mới là công ty TNHH. Không có doanh nghiệp mới nào thuộc loại hình doanh nghiệp hợp danh hoặc tập thể.

Tương ứng với các thông tin về cơ sở hộ gia đình, phần lớn các doanh nghiệp mới thuộc nhóm các doanh nghiệp siêu nhỏ, chiếm 80% tổng số (20 doanh nghiệp). 5 doanh nghiệp mới là doanh nghiệp nhỏ. Tỷ lệ doanh nghiệp mới ở các tỉnh thành thị cao hơn một chút - 56% so với 44% ở các tỉnh nông thôn.

Bảng 4.6: Doanh nghiệp mới theo địa bàn, hình thức sở hữu pháp lý và quy mô

		Không	Có	Tổng số
Hình thức pháp lý	Cơ sở hộ gia đình	1.540	14	1.554
		(63,2)	(56,0)	(63,1)
	Tư nhân/1 thành viên	197	1	198
		(8,1)	(4,0)	(8,0)
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	55	0	55
		(2,3)	(0,0)	(2,2)
	Công ty TNHH	538	8	546
		(22,1)	(32,0)	(22,2)
	Công ty cổ phần	107	2	109
		(4,4)	(8,0)	(4,4)
Quy mô	Siêu nhỏ	1.744	20	1.764
		(71,6)	(80,0)	(71,7)
	Nhỏ	561	5	566
		(23,0)	(20,0)	(23,0)
	Vừa	132	0	132
		(5,4)	(0,0)	(5,4)
Địa bàn	Thành thị	1.048	14	1.062
		(43,0)	(56,0)	(43,1)
	Nông thôn	1.389	11	1.400
		(57,0)	(44,0)	(56,9)
Tổng số		2.437	25	2.462
		(99,0)	(1,0)	(100,0)

Ghi chú: phần trăm trong ngoặc đơn.

4.2.2 Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường

Trong phần này chúng tôi tìm hiểu các nguyên nhân truyền thống tác động đến tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường. Bảng 4.7 trình bày tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường theo địa bàn, hình thức sở hữu pháp lý và nhóm quy mô. Đến năm 2013, gần 18% trong tổng số 2.419 doanh nghiệp được điều tra trong năm 2011 đã ngừng kinh doanh. Con số này tương ứng với tỷ lệ 9,9% doanh nghiệp thoát khỏi thị trường, gần bằng mức doanh nghiệp thoát khỏi thị trường từ năm 2009 đến 2011. Do những tỷ lệ này không dựa trên số liệu doanh nghiệp thoát khỏi thị trường đã được xác nhận, chỉ dựa trên các doanh nghiệp xác nhận đã thoát khỏi thị trường nên tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường hàng năm chỉ còn 9,3%. Tỷ lệ này cũng được trình bày trong Chương 2. Tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường ở các tỉnh Hà Nội, Hải Phòng, Khánh Hòa, Hà Tây, Tp HCM và Lâm Đồng cao hơn mức bình quân, ở các tỉnh Quảng Nam và Long An thấp hơn mức bình quân. So với giai đoạn 2009-2011, tỷ lệ này đã tăng lên tại 4 tỉnh là Hà Nội, Hà Tây, Hải Phòng và Khánh Hòa.

Xem xét hình thức pháp lý, các doanh nghiệp hộ gia đình và sau đó là các công ty cổ phần có tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường thấp hơn so với các loại hình doanh nghiệp

khác. Nếu phân tổ theo quy mô doanh nghiệp, các doanh nghiệp quy mô vừa cũng có tỷ lệ thoát khỏi thị trường thấp hơn so với các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Kết quả này phù hợp với các nghiên cứu trước đây về các doanh nghiệp phi nông nghiệp của Việt Nam với kết quả là doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn có tỷ lệ tồn tại thấp hơn (Hansen et al., 2009; Vijverberg & Haughton, 2004).

Nhìn chung, chỉ có 6,6% doanh nghiệp thoát khỏi thị trường thuộc các doanh nghiệp xuất khẩu. Phần cuối của Bảng 4.7 cho thấy mức chênh lệch tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường theo tình hình xuất khẩu. Có thể thấy trong số các doanh nghiệp xuất khẩu (chiếm 6% mẫu), 19% đã thoát khỏi thị trường. Tương ứng, có gần 18% doanh nghiệp không xuất khẩu thoát khỏi thị trường.

Bảng 4.7: Tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường theo địa bàn, hình thức sở hữu pháp lý, quy mô và hoạt động xuất khẩu

		Số quan sát	Trung bình	SD
Tổng số	Tổng số	2.419	0,178	0,383
Địa phương	Hà Nội	268	0,243	0,429
	Phú Thọ	251	0,167	0,374
	Hà Tây	340	0,188	0,391
	Hải Phòng	200	0,240	0,428
	Nghệ An	345	0,122	0,327
	Quảng Nam	155	0,097	0,297
	Khánh Hòa	94	0,234	0,426
	Lâm Đồng	76	0,237	0,428
	Tp HCM	568	0,185	0,389
	Long An	122	0,082	0,275
Hình thức pháp lý	Cơ sở hộ gia đình	1.571	0,162	0,369
	Tư nhân/1 thành viên	193	0,202	0,403
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	65	0,277	0,451
	Công ty TNHH	498	0,207	0,405
	Công ty cổ phần	92	0,174	0,381
Quy mô	Siêu nhỏ	1.660	0,174	0,379
	Nhỏ	614	0,192	0,394
	Vừa	145	0,165	0,373
Xuất khẩu	Có xuất khẩu	145	0,193	0,396
	Không xuất khẩu	2.264	0,176	0,381

Ghi chú: các ước tính tỷ lệ thoát khỏi thị trường trung bình (phi trọng số).

Bảng 4.8 trình bày tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường theo số năm kể từ khi doanh nghiệp bắt đầu hoạt động. Để dễ mô tả, chúng tôi chia các doanh nghiệp thành 5 nhóm trong đó nhóm đầu tiên bao gồm các doanh nghiệp đã hoạt động trên 31 năm; nhóm thứ hai bao gồm các doanh nghiệp đã hoạt động từ 21 đến 30 năm; nhóm thứ ba bao gồm các doanh nghiệp được thành lập từ 11 đến 20 năm; nhóm thứ tư bao gồm các doanh nghiệp đã hoạt động từ 6 đến 10 năm và nhóm thứ năm bao gồm các doanh nghiệp mới được định nghĩa là các doanh nghiệp mới hoạt động được 5 năm hoặc ít hơn. Việc phân loại các doanh nghiệp theo cách này cho phép xác định được tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường bất thường trong số các doanh nghiệp mới trong đó 3,9% các DNNVV thoát khỏi thị trường thuộc nhóm này. Kết quả này trái ngược với các báo cáo hiện có cho biết các doanh nghiệp trẻ (được định nghĩa là các doanh nghiệp có thời gian hoạt động từ 1 đến 5 năm) có tỷ lệ tồn tại thấp hơn (Hansen et al., 2009; Ericson & Pakes, 1995; Jovanovic, 1982). Tuy nhiên, các kết quả của chúng tôi có thể được xem là bằng chứng cho thấy quyết tâm thành công cao hơn của các doanh nghiệp mới được thành lập trong số nhiều lựa chọn đối với các chủ sở hữu doanh nghiệp.

Trong mẫu của chúng tôi, tỷ lệ thoát khỏi thị trường cao nhất thuộc các doanh nghiệp được thành lập từ 11 đến 20 năm. Những doanh nghiệp này chiếm gần một nửa tổng số doanh nghiệp thoát khỏi thị trường trong mẫu. Các doanh nghiệp đã kinh doanh từ 6 đến 10 năm cũng có tỷ lệ thoát khỏi thị trường cao. Một phần tư các doanh nghiệp thoát khỏi thị trường thuộc nhóm này. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp có thời gian hoạt động lâu hơn có tỷ lệ tồn tại cao: những doanh nghiệp đã hoạt động trên 30 năm có tỷ lệ thoát khỏi thị trường thấp. Nhìn chung, số liệu cho thấy tỉ lệ thoát khỏi thị trường cao nhất thuộc các DNNVV đã hoạt động kinh doanh từ 6 năm trở lên và tỷ lệ này giảm dần đối với các doanh nghiệp đã kinh doanh từ 21 năm trở lên. Kết quả này phù hợp với Vijverberg và Haughton (2004) cho thấy các doanh nghiệp hộ gia đình phi nông nghiệp tại Việt Nam có tỷ lệ tồn tại cao hơn ở các doanh nghiệp có thâm niên hoạt động lớn hơn.

Bảng 4.8: Tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường theo số năm hoạt động

	Không	Có	Tổng số
Hoạt động hơn 31 năm	129 (6,5)	32 (7,4)	161 (6,7)
Hoạt động từ 21 đến 30 năm	364 (18,3)	76 (17,6)	440 (18,2)
Hoạt động từ 11 đến 20 năm	965 (48,5)	202 (46,8)	1,167 (48,2)
Hoạt động từ 6 đến 10 năm	477 (24,0)	105 (24,3)	582 (24,0)
Hoạt động ít hơn 5 năm	54 (2,7)	17 (3,9)	71 (2,9)
Tổng số	1.989 (82,2)	432 (17,8)	2.421 (100,0)

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Bảng 4.9 trình bày sự chênh lệch tỉ lệ thoát khỏi thị trường theo ngành. Không xét đến các ngành có ít hơn 10 quan sát, các doanh nghiệp ở ngành chế biến giấy (ISIC 21) có tỷ lệ thoát khỏi thị trường rất cao, tiếp theo là các doanh nghiệp trong ngành khoáng (ISIC 27), da (ISIC 19), may mặc (ISIC 18) và dệt (ISIC 17). Các doanh nghiệp sản xuất cao su và nhựa (ISIC 25) có tỷ lệ thoát khỏi thị trường thấp nhất. Ngoài việc thống kê số lượng doanh nghiệp đã dừng hoạt động, doanh thu của doanh nghiệp cũng được thống kê với các doanh nghiệp chuyển đổi ngành nghề. Đặc biệt tại các quốc gia đang phát triển, việc chuyển đổi ngành sản xuất cũng là một phần chiến lược tồn tại (Newman et al., 2013). Nhìn chung, số liệu cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp chuyển đổi ngành là gần 15% trong hai năm qua.

Như minh họa trong Bảng 4.10, có khác biệt lớn giữa các ngành trong mẫu. Ngành có nhiều doanh nghiệp chuyển sang nhất là máy móc (ISIC 29-32), nội thất (ISIC 36) và kim loại cơ bản (ISIC 27). Các ngành có ít doanh nghiệp chuyển sang nhất là chế biến thực phẩm (ISIC 15), sản phẩm kim loại đúc (ISIC 28) và xuất bản (ISIC 22). Báo cáo của Newman, Rand và Tarp (2013) cho thấy các doanh nghiệp chuyển đổi sản xuất sang ngành khác có xu hướng kém năng suất và nhỏ hơn nhưng nhiều lao động hơn so với các doanh nghiệp trong ngành sản xuất mà doanh nghiệp vừa chuyển.

Bảng 4.9: Tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường theo ngành

		Số quan sát	Trung bình	SD
Tổng số		2.419	0,178	0,383
15	Thực phẩm và đồ uống	734	0,161	0,368
17	Dệt	104	0,221	0,417
18	May mặc, v.v...	121	0,231	0,423
19	Thuộc da và da may mặc	47	0,234	0,428
20	Gỗ và các sản phẩm gỗ	248	0,181	0,386
21	Giấy và các sản phẩm giấy	67	0,269	0,447
22	Xuất bản, in ấn, v.v...	59	0,152	0,363
23	Lọc dầu, v.v...	7	0,143	0,378
24	Sản phẩm hóa học, v.v...	39	0,179	0,389
25	Sản phẩm cao su và nhựa	114	0,105	0,308
26	Sản phẩm khoáng phi kim	114	0,228	0,421
27	Kim loại cơ bản	35	0,171	0,382
28	Sản phẩm kim loại đúc	431	0,174	0,379
29-32	Máy móc	74	0,230	0,423
34	Xe cộ, v.v...	17	0,176	0,393
35	Thiết bị vận tải, v.v...	8	0,25	0,463
36	Nội thất	194	0,149	0,357
37	Tái chế	6	0,167	0,408

Ghi chú: Ước tính tỉ lệ thoát khỏi thị trường bình quân (phi trọng số).

Bảng 4.10: Chuyển đổi ngành từ năm 2011 đến 2013

		Số quan sát	Phần trăm
Ngành	Tổng số	288	14,5
15	Thực phẩm và đồ uống	22	1,8
17	Dệt	24	14,5
18	May mặc, v.v...	25	14,0
19	Thuộc da và da may mặc	12	16,7
20	Gỗ và các sản phẩm gỗ	94	23,3
21	Giấy và các sản phẩm giấy	24	23,5
22	Xuất bản, in ấn, v.v...	10	10,6
24	Sản phẩm hóa học, v.v...	13	20,0
25	Sản phẩm cao su và nhựa	31	15,3
26	Sản phẩm khoáng phi kim	29	16,8
27	Kim loại cơ bản	25	51,0
28	Sản phẩm kim loại đúc	84	11,7
29-32	Máy móc (bao gồm văn phòng + điện tử)	26	24,5
34	Xe cộ, v.v...	10	41,7
36	Nội thất, v.v...	103	31,2

Ghi chú: Chúng tôi loại các ngành có dưới 15 quan sát.

Các kết quả này được phân tích rõ hơn trong Bảng 4.11 với các kết quả về ước tính probit để xác định xác suất thoát khỏi thị trường ở các ngành chế biến Việt Nam có sử dụng mối quan hệ giữa địa bàn, hình thức sở hữu, ngành và quy mô.

Về các nhân tố quyết định đến việc thoát khỏi thị trường, chúng tôi (như dự kiến) thấy có mối quan hệ ngược chiều giữa quy mô doanh nghiệp và tỷ lệ thoát khỏi thị trường. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa có tỷ lệ thoát khỏi thị trường thấp hơn từ 3% đến 6% so với các doanh nghiệp siêu nhỏ. Kết quả này tương ứng với các kết quả trong hầu hết các nghiên cứu về sự biến động của doanh nghiệp. Tác động không được xác định rõ ràng trong cột đầu tiên với các doanh nghiệp nhỏ nhưng tác động này được xác định rõ hơn khi các biến giả được đưa vào cột hai.

Bảng 4.11: Các nhân tố quyết định doanh nghiệp thoát khỏi thị trường

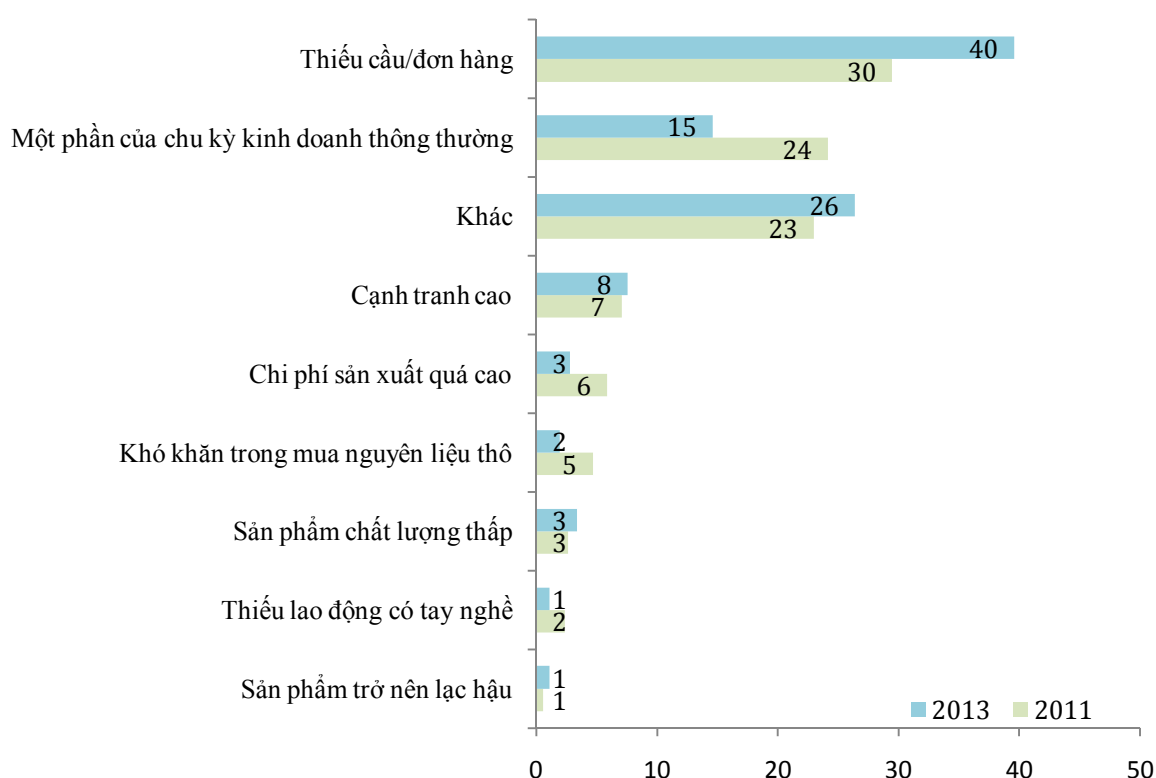
		Thoát (không có biến ngành)		Thoát (có biến ngành)	
		Tác động biên	z-stat	Tác động biên	z-stat
Quy mô doanh nghiệp	Nhỏ	-0,030	(-1,49)	-0,035*	(-1,76)
	Vừa	-0,060**	(-2,03)	-0,072**	(-2,57)
Địa bàn	Hà Nội	0,047	(1,57)	0,057*	(1,83)
	Phú Thọ	-0,012	(-0,40)	-0,019	(-0,65)
	Hà Tây	0,013	(0,47)	0,001	(0,03)
	Hải Phòng	0,050	(1,47)	0,048	(1,39)
	Nghệ An	-0,058**	(-2,52)	-0,063***	(-2,70)
	Quảng Nam	-0,084***	(-3,13)	-0,086***	(-3,23)
	Khánh Hòa	0,050	(1,10)	0,047	(1,02)
	Lâm Đồng	0,054	(1,06)	0,054	(1,05)
	Long An	-0,100***	(-3,67)	-0,102***	(-3,83)
Hình thức sở hữu	Tư nhân/1 thành viên	0,044	(1,30)	0,047	(1,39)
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	0,109*	(1,80)	0,118*	(1,89)
	Công ty TNHH	0,051*	(1,96)	0,050*	(1,90)
	Công ty cổ phần	0,027	(0,54)	0,022	(0,45)
Có biến giả ngành		Không		Có	
Số quan sát		2.419		2.419	
Pseudo R-squared		0.02		0,03	

Ghi chú: Probit, tác động biên. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với độ lớn 10%, 5% và 1%. Cơ sở: HCMC, Doanh nghiệp hộ gia đình, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Xem xét các yếu tố khác, chúng tôi thấy địa bàn cũng là nhân tố quan trọng tác động đến doanh nghiệp thoát khỏi thị trường. Xác suất doanh nghiệp thoát khỏi thị trường cao nhất tại Hà Nội, có thể thấy được do sức ép cạnh tranh cao. Các nghiên cứu trước đây về DNNVV tại Việt Nam (Hansen et al., 2009) cũng cho thấy mức độ cạnh tranh cao hơn ở khu vực thành thị. Các khu vực khác có tỷ lệ thoát khỏi thị trường tương tự với Tp Hồ Chí Minh trừ Nghệ An, Quảng Nam và Long An với tỉ lệ thoát khỏi thị trường thấp hơn nhiều. Cuối cùng, hình thức sở hữu pháp lý cũng là một nhân tố quan trọng tác động đến doanh nghiệp thoát khỏi thị trường. Doanh nghiệp hợp danh và công ty TNHH có tỷ lệ thoát khỏi thị trường cao hơn so với doanh nghiệp hộ gia đình có tính đến sự khác biệt về quy mô. So với ngành cơ sở (chế biến thực phẩm), tỷ lệ thoát khỏi thị trường cao hơn ở ngành sản xuất sản phẩm khoáng phi kim (ISIC 26) và thấp hơn ở ngành chế biến cao su (ISIC 25) khi cố định quy mô, địa bàn, và hình thức sở hữu pháp lý (không báo cáo). Tuy nhiên, cần lưu ý là các yếu tố quyết định có tính truyền thống này chỉ giải thích được 2%-3% sự khác biệt về tỷ lệ thoát khỏi thị trường.

Số liệu từ điều tra 2013 cho thấy từ năm 2011 đến 2013, 356 DNNVV đã ngừng hoạt động trong thời gian đến một năm từ năm 2011-2013. Con số này cao hơn một chút (5%) so với năm 2011 với 339 doanh nghiệp cho biết tạm dừng hoạt động trong giai đoạn hai năm trước. Trong năm 2011, chỉ có 17 doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh kể từ năm 2009 với chiến lược đối phó với khủng hoảng kinh tế (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012). Tuy nhiên, có tới 124 doanh nghiệp thực hiện chiến lược này trong năm 2011 đến 2013. Các doanh nghiệp ngừng hoạt động ngắn hạn vì các nguyên nhân khác ngoài khủng hoảng tài chính toàn cầu và Hình 4.3 mô tả chi tiết.

Hình 4.3: Nguyên nhân tạm đóng cửa (phần trăm)



Nguyên nhân chính của việc tạm ngừng hoạt động trong giai đoạn 2011-2013 là thiếu cầu. Nguyên nhân này càng rõ hơn trong năm 2013 với hơn 10% doanh nghiệp tăng lên so với giai đoạn 2009-2011. Thiếu cầu cũng là nguyên nhân chính của việc tạm ngừng hoạt động trong giai đoạn 2007-2009 (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Trong Phần 10, chúng tôi trình bày tỷ lệ các doanh nghiệp có tồn kho hàng hóa khó bán, xác thực việc đáp ứng trễ nhu cầu thực của thị trường. Gần một phần tư các DNNVV xem việc tạm ngừng hoạt động trong ngắn hạn là một phần của chu kỳ kinh doanh trong vòng điều tra trước, tuy nhiên tỷ lệ này giảm xuống còn 15% trong số liệu năm 2013. Sức ép cạnh tranh và hạn chế nguồn lực là nguyên nhân dẫn đến tỷ lệ doanh nghiệp tạm dừng hoạt động thấp hơn nhiều. Đáng lưu ý là gần một phần tư số doanh nghiệp tạm dừng hoạt động một giai đoạn mà không vì nguyên nhân nào (xem nhóm Khác).

Các doanh nghiệp tạm dừng hoạt động chủ yếu là doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ, tương ứng chiếm đến 83% và 16%. Bảng 4.12 cho thấy các doanh nghiệp hộ gia đình có tỷ lệ tạm dừng kinh doanh cao nhất trong giai đoạn 2011-2013. Tỷ lệ cao thứ hai thuộc về các công ty TNHH. Công ty cổ phần có tỷ lệ thấp nhất.

Bảng 4.12: Tạm đóng cửa theo hình thức pháp lý

Hình thức pháp lý	Tạm đóng cửa		
	Không	Có	Tổng số
Cơ sở hộ gia đình	1.042 (62,8)	262 (73,6)	1.304 (64,7)
Tư nhân/1 thành viên	125 (7,5)	30 (8,4)	155 (7,7)
Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	45 (2,7)	6 (1,7)	51 (2,5)
Công ty TNHH	367 (22,1)	55 (15,5)	422 (20,9)
Công ty cổ phần	81 (4,9)	3 (0,8)	84 (4,2)
Tổng số	1.660 (100,0)	356 (100,0)	2.016 (100,0)

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Các doanh nghiệp tạm đóng cửa có tỷ lệ thoát khỏi thị trường cao hơn, như minh họa trong Bảng 4.13. Đặc biệt đối với các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ, tỷ lệ này là 70 và 27% sau khi tạm đóng cửa. Doanh nghiệp quy mô vừa có tỷ lệ tạm đóng cửa và ngừng hoạt động thấp nhất cho thấy lợi thế rõ ràng về quy mô đối với sự tồn tại của doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh cạnh tranh. Về hình thức sở hữu, doanh nghiệp hộ gia đình có tỷ lệ thoát khỏi thị trường cao hơn sau khi tạm dừng kinh doanh. Công ty TNHH là loại hình doanh nghiệp có tỷ lệ thoát khỏi thị trường cao thứ hai sau khi tạm dừng đóng cửa. Công ty hợp danh và các loại hình sở hữu tập thể khác có tỷ lệ thoát khỏi thị trường thấp nhất sau khi tạm dừng đóng cửa. Tình trạng của các doanh nghiệp cũng khác nhau theo địa bàn. Các doanh nghiệp ở khu vực thành thị có tỷ lệ thoát khỏi thị trường thấp hơn sau khi đóng cửa. Khoảng 43% doanh nghiệp thành thị thoát khỏi thị trường sau khi đóng cửa trong khi tỷ lệ này với doanh nghiệp nông thôn là 57%.

Các doanh nghiệp tạm đóng cửa nhưng có hoạt động trong vòng điều tra 2013 có mức tăng trưởng việc làm bằng với các doanh nghiệp vẫn hoạt động trong giai đoạn khủng hoảng quốc tế. Các doanh nghiệp tạm dừng hoạt động nhưng vẫn tồn tại có mức tăng trưởng việc làm cao hơn 2% trong giai đoạn 2011-2013 so với các doanh nghiệp vẫn hoạt động trong giai đoạn khủng hoảng (không báo cáo)

Bảng 4.13: Tạm đóng cửa năm 2011 và thoát khỏi thị trường năm 2013

Tạm đóng cửa trong năm 2011		Thoát 2013		
		Không	Có	Tổng số
Tất cả		258 (15,7)	81 (23,6)	339 (17,1)
Quy mô	Siêu nhỏ (<10)	199 (77,1)	57 (70,4)	256 (75,5)
	Nhỏ (10-49)	52 (20,2)	22 (27,2)	74 (21,8)
	Vừa (50-300)	7 (2,7)	2 (2,5)	9 (2,7)
Hình thức pháp lý	Cơ sở hộ gia đình	193 (74,8)	57 (70,4)	250 (73,8)
	Tư nhân/1 thành viên	19 (7,4)	6 (7,4)	25 (7,4)
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	11 (4,3)	2 (2,5)	13 (3,8)
	Công ty TNHH	32 (12,4)	13 (16,1)	45 (13,3)
	Công ty cổ phần	3 (1,2)	3 (3,7)	6 (1,8)
Địa bàn	Nông thôn	176 (68,2)	46 (56,8)	222 (65,5)
	Thành thị	82 (31,8)	35 (43,2)	117 (34,5)

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Tiếp theo chúng tôi xem xét liệu các doanh nghiệp tạm dừng hoạt động có xu hướng thay đổi sản phẩm kinh doanh. Đo lường này được thực hiện ở cấp ngành (ISIC cấp 2 số). Bảng 4.14 cho thấy các doanh nghiệp tạm dừng kinh doanh thường chuyển sang ngành sản xuất khác. Tỷ lệ các doanh nghiệp chuyển ngành trong số các doanh nghiệp tạm dừng kinh doanh là khoảng 3% cao hơn so với trung bình của mẫu (17,6% của các doanh nghiệp tạm dừng kinh doanh so với 14,5% trung bình mẫu).

Các doanh nghiệp tạm dừng kinh doanh có xu hướng chuyển ngành sản xuất cao hơn so với các doanh nghiệp không tạm dừng kinh doanh. Khoảng 19% doanh nghiệp chuyển ngành sau khi tạm đóng cửa trong khi chỉ có 17% doanh nghiệp không tạm đóng cửa chuyển ngành. Bên cạnh đó, chỉ có 2 doanh nghiệp thay đổi ngành đóng cửa hoạt động kể từ năm 2011.

Bảng 4.14: Tạm đóng cửa và thay đổi ngành

Tạm đóng cửa trong năm 2011	Chuyển ngành		
	Không	Có	Tổng số
Không	1.405 (82,7)	294 (17,3)	1.699 (100,0)
Có	232 (80,6)	56 (19,4)	288 (100,0)
Tổng số	1.637 (82,4)	350 (17,6)	1.987 (100,0)

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn

5 QUAN LIÊU, PHI CHÍNH THỨC VÀ CÁC CHI PHÍ CHÍNH THỨC

Không thể nghiên cứu về sự phát triển của khu vực tư nhân và môi trường kinh doanh tại các nước đang phát triển mà không xem xét về tính phi chính thức trong kinh doanh, quy định, thuế và tham nhũng. Chi phí thành lập doanh nghiệp chính thức cao, yêu cầu tuân thủ luật pháp và thuế cao dẫn đến doanh nghiệp khởi nghiệp bằng hình thức phi chính thức như đã đề cập ở trên nhằm giảm chi phí hoạt động. Khả năng của các doanh nghiệp trong việc giảm hoặc tránh các chi phí này liên quan đến việc hối lộ quan chức nhà nước. Tham nhũng có thể cũng tồn tại do các quan chức nhà nước lợi dụng công việc để bòn rút tiền của tư nhân thông qua các vi phạm do họ tưởng tượng hoặc có những diễn giải không chuẩn về pháp luật. Những vấn đề về bộ máy quan liêu phi chính thức, hệ thống thuế và tham nhũng có những tác động khác nhau đến nhiều doanh nghiệp, đặc biệt đến cơ cấu pháp lý của doanh nghiệp.

5.1 Phi chính thức, tăng trưởng và thoát khỏi thị trường

Xác định tính phi chính thức là một thách thức. Trong chương này chúng tôi xem xét một định nghĩa về tính chính thức trong đó các doanh nghiệp có Mã số doanh nghiệp (ECN) hoặc các doanh nghiệp có cả Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (BRC) và mã số thuế. Như vậy chúng tôi cho phép khả năng doanh nghiệp hoạt động một cách chính thức ngay cả khi doanh nghiệp chỉ thuê lao động không chính thức (lao động không có hợp đồng). Bảng 5.1 trình bày số liệu thống kê tóm tắt theo định nghĩa trên trong năm 2011 và năm 2013.

Bảng 5.1: Thống kê tóm tắt tính chính thức

	2011		2013	
	Phần trăm	Số lượng	Phần trăm	Số lượng
Chính thức (Tổng số)	72,7	1.759	71,4	1.757
Chính thức (Cân bằng)	71,9	1.430	72,2	1.453

Ghi chú: Định nghĩa chính thức: Doanh nghiệp có ECN hoặc BRC và mã số thuế.

Theo định nghĩa của chúng tôi, trong năm 2011, 71% doanh nghiệp được điều tra là các doanh nghiệp chính thức trong năm 2013. Tỷ lệ này không chênh lệch nhiều so với năm 2011. Trừ hai doanh nghiệp tư nhân và một công ty cổ phần, tất cả các doanh nghiệp không đăng ký kinh doanh là các doanh nghiệp hộ gia đình.

Bảng 5.2 trình bày sự biến động tính chính thức khi sử dụng ma trận chuyển dịch truyền thống. Đầu tiên, 9,8% số doanh nghiệp phi chính thức năm 2011 đã có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh vào năm 2013. Bên cạnh đó, chỉ có 0,2% số doanh nghiệp chính thức đăng ký trong năm 2011 không có giấy đăng ký kinh doanh chính thức trong năm 2013. Các con số này cho thấy thủ tục đăng ký (và kiến thức về lĩnh vực này) đã được cải thiện đáng kể kể từ vòng điều tra trước.

Bảng 5.2: Ma trận chuyển dịch tính chính thức

	ECN hoặc BRC + Mã số thuế			
	Không chính thức 2013	Chính thức 2013	Tổng số	Phần trăm
Không chính thức 2011	551 (90,2)	60 (9,8)	611 (100,0)	(30,7)
Chính thức 2011	2 (0,2)	1.375 (99,8)	1.377 (100,0)	(69,3)
Tổng số	553	1.435	1.988	(100,0)
Phần trăm	(27,8)	(72,2)	(100,0)	

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Bây giờ chúng tôi xem xét mối quan hệ giữa tính chính thức với tăng trưởng doanh nghiệp và xác suất thoát khỏi thị trường⁴. Bảng 5.3 trình bày kết quả đo lường về tính chính thức và các biến giải thích. Thứ nhất, ước lượng chỉ số dương lớn trong hàm tăng trưởng cho thấy việc trở thành doanh nghiệp chính thức đi kèm với tỷ lệ tăng trưởng việc làm cao hơn, phù hợp với các kết quả trong nghiên cứu của Rand và Torm (2012). Đồng thời, các ước tính probit cũng cho thấy mối quan hệ tương quan dương (thuận chiều) có ý nghĩa thống kê lớn giữa xác suất thoát khỏi thị trường và doanh nghiệp có đăng ký kinh doanh chính thức (cột 3 và 4). Phát hiện này ngược với các vòng điều tra trước trong đó cho thấy không có mối quan hệ đáng kể nào giữa tính chính thức và xác suất thoát khỏi thị trường (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012).

Bảng 5.3: Biến động của doanh nghiệp và tính chính thức

		Tăng trưởng doanh nghiệp		Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường	
		(1)	(2)	(3)	(4)
Quy mô doanh nghiệp	log (số lao động)	-0,082*** (-13,22)	-0,092*** (-13,12)	-0,010 (-1,35)	-0,027*** (-3,24)
Đăng ký kinh doanh	Chính thức = 1	0,072*** (4,45)	0,062*** (3,40)	0,050*** (2,77)	0,049** (2,43)
Có biến giả địa bàn		Không	Có	Không	Có
Có biến giả ngành		Không	Có	Không	Có
Số quan sát		1.988	1.988	2.419	2.419
Pseudo R-squared		0,09	0,12	0,00	0,03

Note: OLS và probit, tác động biên. *t*-statistics trong ngoặc đơn. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với độ lớn 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ, chế biến thực phẩm, Tp HCM (ISIC 15).

⁴ Phân tích chi tiết hơn bằng số liệu năm 2007 và 2009 về tác động của tính không chính thức (và thay đổi từ không chính thức sang chính thức) có trong báo cáo của Rand và Tom (2012).

5.2 Thuế và các chi phí phi chính thức

Theo điều tra “hoạt động kinh doanh” của Ngân hàng thế giới (World Bank & IFC, 2013), Điều tra Đánh giá Môi trường Đầu tư (World Bank, 2011) và Chỉ số Cạnh tranh cấp tỉnh ở Việt Nam (Malesky, 2013), mức độ thuận lợi trong hoạt động kinh doanh tại Việt Nam đã được cải thiện đáng kể trong các năm qua. Tuy nhiên, vẫn còn những vấn đề đáng quan tâm liên quan đến các chi phí phi chính thức mà doanh nghiệp phải đối mặt cũng như gánh nặng hành chính về việc nộp thuế. Mục cuối cùng này tiếp tục phân tổng quan của các cuộc điều tra trước về gánh nặng thuế và các chi phí phi chính thức đối với các doanh nghiệp chế biến Việt Nam để cung cấp cái nhìn rõ nét hơn về những cải tiến.

Bảng 5.4 nghiên cứu sự thay đổi tỷ lệ lợi nhuận thuần trên tổng lợi nhuận nhằm đưa ra một chỉ số về lượng thuế mà các doanh nghiệp phải đóng trong giai đoạn 2011-2013. Kết quả cho thấy, các doanh nghiệp hộ gia đình không đóng góp đầy đủ cho hệ thống thuế. Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên tổng lợi nhuận là khoảng 92% trong năm 2011 và 93% trong năm 2013 đối với các doanh nghiệp hộ gia đình. Tỷ lệ doanh nghiệp hộ gia đình không đóng thuế tăng nhẹ từ 11% trong năm 2011 lên 11.8% trong năm 2013. Cần lưu ý rằng hầu hết các doanh nghiệp không đóng thuế là các doanh nghiệp hộ gia đình phi chính thức trong năm 2011.

Bảng 5.4: Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên tổng lợi nhuận

	Lợi nhuận thuần/ Tổng lợi nhuận		Tỷ lệ không đóng thuế	
	Tỷ lệ			
	2011	2013	2011	2013
Tổng số	0,841	0,856	0,074	0,080
Cơ sở hộ gia đình	0,921	0,933	0,110	0,118
Tư nhân/1 thành viên	0,736	0,741	0,000	0,000
Hợp danh/tập thể/hợp tác xã	0,695	0,687	0,000	0,043
Công ty TNHH	0,669	0,702	0,000	0,000
Công ty cổ phần	0,624	0,681	0,000	0,000

Tính phi chính thức và thuế có liên quan chặt chẽ với hoạt động hối lộ và tham nhũng và là các nhân tố chính trong môi trường kinh doanh của một quốc gia. Do đó, các phân tích chú trọng vào các khoản chi phí chính thức mà theo quan điểm của doanh nghiệp thì những khoản chi này được xem là một loại chi phí thường xuyên trong các chi phí hoạt động. Các khoản chi phí chính thức có thể được đưa ra để đổi lại dịch vụ nào đó mà quan chức nhà nước cung cấp. Vì vậy, vấn đề này được xác định dựa trên các câu hỏi sau trong phiếu điều tra: (i) có bao nhiêu doanh nghiệp có các khoản chi phí chính thức, (ii) tại sao lại thực hiện các khoản chi này, và (iii) các khoản chi này thay đổi như thế nào theo thời gian? Bảng 5.5 cho thấy 45% số doanh nghiệp có các khoản chi phí chính thức trong năm 2011 trong khi tỷ lệ này là 38% trong năm 2011. So sánh thông tin này với các vòng điều tra trước, chúng tôi kết luận là số lượng doanh nghiệp chi hối lộ đã tăng lên kể từ năm 2007. Chủ yếu các doanh

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

nghiệp chính thức chi hồi lộ. Điều này cũng được khẳng định trong nghiên cứu chi tiết hơn của Rand và Tarp (2012) cho thấy giả thuyết “hồi lộ để che giấu” không được khẳng định bằng việc sử dụng số liệu của Việt Nam. Bên cạnh đó, ngay cả trong mẫu lặp lại chúng tôi cũng thấy xu hướng tương tự như trong toàn bộ mẫu cho thấy áp lực cao về việc chi các khoản chi không chính thức trong môi trường kinh doanh Việt Nam.

Bảng 5.5: Bao nhiêu doanh nghiệp chi hồi lộ?

	Tổng số		Mẫu lặp lại	
	2011	2013	2011	2013
Doanh nghiệp chi hồi lộ	926	1.108	742	891
	(38,3)	(45,0)	(37,3)	(44,8)
Chính thức	812	948	640	771
	(47,8)	(54,0)	(46,5)	(53,7)
Phi chính thức	114	160	102	120
	(15,8)	(22,7)	(16,9)	(21,7)

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Bảng 5.6 trình bày ma trận chuyển dịch hồi lộ cho thấy 38,5% doanh nghiệp không chi hồi lộ trong năm 2011 đã chi hồi lộ trong năm 2013. Tương tự, 40% doanh nghiệp chi các chi phí không chính thức trong năm 2011 không chi hồi lộ trong năm 2013. Chỉ có 445 trong số 1.998 doanh nghiệp cho chi hồi lộ trong cả năm 2011 và 2013, làm tỷ lệ doanh nghiệp chi hồi lộ tăng 5 điểm phần trăm.

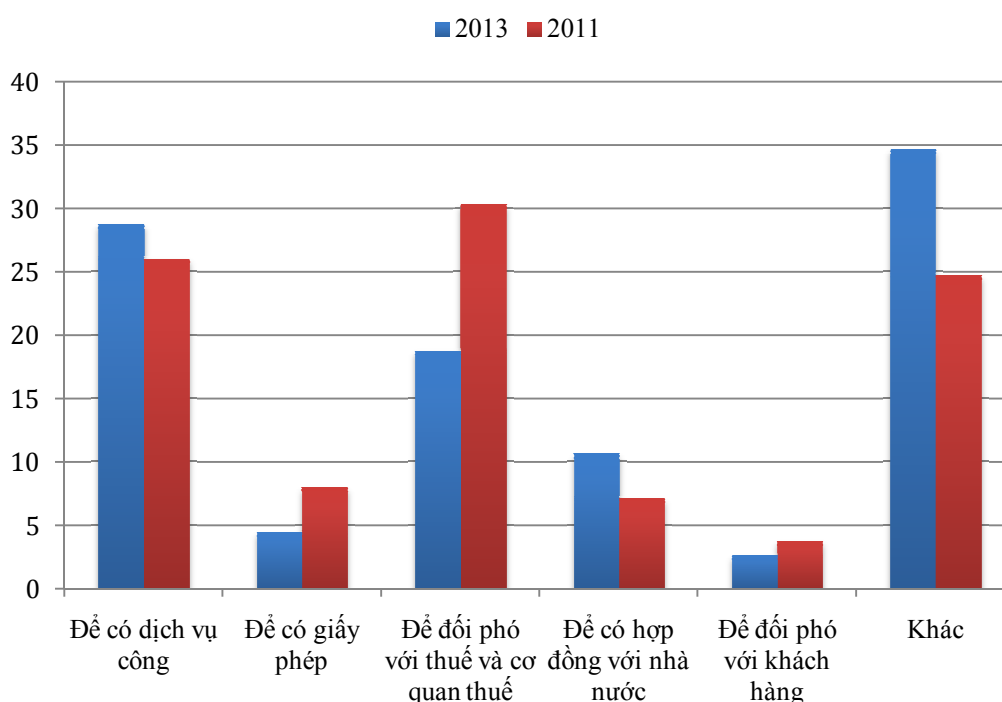
Bảng 5.6: Những thay đổi theo thời gian trong việc chi hồi lộ

	Không hồi lộ 2013	Có hồi lộ 2013	Tổng số	Phần trăm
Không hồi lộ 2011	800	446	1.246	(62,7)
	(64,2)	(35,8)	(100,0)	
Có hồi lộ 2011	297	445	742	(37,3)
	(40,0)	(60,0)	(100,0)	
Tổng số	1.097	891	1.988	(100,0)
Phần trăm	(55,2)	(44,8)	(100,0)	

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Hình 5.1 cho thấy 30% số doanh nghiệp thực hiện các khoản thanh toán không chính thức để đối phó với các cơ quan thuế trong năm 2011. Tỷ lệ này giảm xuống còn 19% trong năm 2013. Gần 29% các khoản chi phi chính thức có liên quan đến dịch vụ công (tăng lên so với tỷ lệ 26% trong năm 2011).

Hình 5.1: Khoản chi hồi lộ được dùng để làm gì?



Cuối cùng, quay về câu hỏi những doanh nghiệp chế biến nào chi hồi lộ, Bảng 5.7 trình bày các kết quả có được từ việc ước lượng mô hình probit tổng hợp sử dụng các yếu tố đã được mô tả trước đây và cả hai biến chỉ dẫn cho đăng ký doanh nghiệp chính thức. Các cột 1 và 2 sử dụng toàn bộ bộ số liệu trong khi cột 3 và 4 báo cáo kết quả của mẫu lặp lại. Cột 5 báo cáo kết quả các tác động cố định (mô hình xác suất tuyến). Kết quả cho thấy các doanh nghiệp lớn có xác suất chi hồi lộ cao hơn khoảng 11-12% so với các doanh nghiệp siêu nhỏ. Doanh nghiệp có đăng ký có mối tương quan thuận chiều và chặt chẽ với việc chi hồi lộ, khẳng định các kết quả trong Rand và Tarp (2012). Các doanh nghiệp có đăng ký có xác suất chi hồi lộ cao hơn 20% so với các doanh nghiệp phi chính thức. Các ước tính tác động cố định cho thấy quy mô tác động nhỏ hơn nhưng theo hướng không đổi về mối tương quan giữa các biến. Các doanh nghiệp tại miền Nam có tỷ lệ chi hồi lộ cao hơn so với các doanh nghiệp cùng đặc tính tại miền Bắc (không đưa vào bảng).

Bảng 5.7: Các yếu tố quyết định việc hồi lộ: Nghi vấn thông thường

	Tổng số (1)	Tổng số (2)	Lặp lại (3)	Lặp lại (4)	FE (5)
Quy mô doanh nghiệp ln (số lượng lao động)	0,115*** (14,83)	0,116*** (14,21)	0,125*** (14,47)	0,126*** (13,94)	0,082*** (3,21)
Đăng ký (Có đăng ký = 1)	0,200*** (11,59)	0,225*** (11,84)	0,184*** (9,57)	0,203*** (9,61)	0,124 (1,60)
Biến giả địa bàn	Không	Có	Không	Có	„
Biến giả ngành	Không	Có	Không	Có	„
Số quan sát	4.880	4.880	3.976	3.976	3.976 (1.988)
Pseudo R-squared	0,11	0,12	0,11	0,12	„

Ghi chú: Pooled probit + Tác động cố định (LPM). *t*-statistics trong ngoặc đơn. Sai số chuẩn gộp. *, ** và *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Tp HCM, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Cuối cùng, Bảng 5.8 nghiên cứu mối quan hệ giữa hồi lộ và một số chỉ tiêu về biến động của doanh nghiệp: tăng trưởng việc làm và doanh nghiệp thoát khỏi thị trường. Các doanh nghiệp chi hồi lộ không mở rộng lực lượng lao động của mình nhiều hơn so với các doanh nghiệp không chi hồi lộ. Bên cạnh đó, kết quả cho thấy các doanh nghiệp chi hồi lộ có xác suất thoát khỏi thị trường cao hơn 3%.

Bảng 5.8: Các khoản chi không chính thức và biến động doanh nghiệp

	Tăng trưởng việc làm				Thoát khỏi thị trường			
	Coef	t-stat	Coef	t-stat	Coef	t-stat	Coef	t-stat
Quy mô (số lượng lao động)	-0,082***	(-13,08)	-0,090***	(-13,30)	-0,012	(-1,54)	-0,024***	(-2,87)
Đăng ký (Có=1)	0,072***	(4,43)	0,061***	(3,36)	0,044**	(2,37)	0,045**	(2,21)
Doanh nghiệp chi hồi lộ (Có=1)	-0,004	(-0,34)	-0,006	(-0,43)	0,028	(1,62)	0,031*	(1,83)
Thành thị (Có=1)			0,017	(1,14)			0,069***	(3,71)
Nông thôn (Có=1)			0,013	(0,97)			-0,043**	(-2,57)
Biến giả ngành	Không		Có		Không		Có	
Số quan sát	1.988		1.988		2.419		2.419	
Pseudo R-squared	0,09		0,11		0,00		0,02	

Ghi chú: OLS và Probit. Sai số chuẩn gộp. *, ** và *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

6 ĐẦU TƯ VÀ TIẾP CẬN TÀI CHÍNH

Khó khăn trong thị trường tín dụng được các doanh nghiệp xem như rào cản lớn nhất đối với sự phát triển của các DNNVV tại Việt Nam. Do vậy phần này xem xét các đặc điểm đầu tư của các doanh nghiệp được điều tra và cả các vấn đề về tiếp cận tín dụng chính thức và phi chính thức của doanh nghiệp tại Việt Nam. Để phân tích sự biến động đầu tư và khó khăn về tín dụng theo thời gian, bộ số liệu của mẫu lặp lại từ năm 2011 và 2013 được sử dụng cho nhiều phân tích

6.1 Đầu tư

Bảng 6.1 trình bày tỷ lệ doanh nghiệp có thực hiện đầu tư từ thời điểm điều tra trước, theo quy mô doanh nghiệp, cơ cấu pháp lý và địa bàn. Trong năm 2011, 56% của 2.416 doanh nghiệp có thực hiện đầu tư so với tỷ lệ 47% trong năm 2013. Xu hướng thực hiện đầu tư mới tăng lên theo quy mô doanh nghiệp. Mặc dù có gần 50% số doanh nghiệp siêu nhỏ thực hiện đầu tư trong năm 2011, tỷ lệ này giảm 10% trong năm 2013. Tỷ lệ doanh nghiệp không phải hộ gia đình thực hiện đầu tư lớn hơn so với các doanh nghiệp hộ gia đình trong cả hai năm. Cuối cùng, các doanh nghiệp tại các tỉnh nông thôn và miền Bắc thường xuyên đầu tư hơn so với các doanh nghiệp tại khu vực thành thị và tại miền Nam. Trong khi tỷ lệ lãi suất thấp là động lực cho tỷ lệ đầu tư cao hơn, cầu thấp lại cản trở tác động tích cực của tín dụng tiếp cận được. Điều này có thể giải thích tỷ lệ đầu tư thấp hơn trong năm 2013 so với năm 2011.

Bảng 6.1: Đầu tư mới

	2011		2013	
	Số quan sát	Tỷ lệ	Số quan sát	Tỷ lệ
Tổng số	2.416	0,562	2.461	0,470
Siêu nhỏ	1.658	0,498	1.763	0,395
Nhỏ	613	0,674	566	0,629
Vừa	145	0,821	132	0,788
Doanh nghiệp hộ gia đình	1.569	0,505	1.553	0,405
Doanh nghiệp phi hộ gia đình	847	0,666	908	0,582
Thành thị	1.035	0,529	1.062	0,373
Nông thôn	1.381	0,587	1.399	0,544
Miền Nam	1.014	0,454	1.059	0,410
Miền Bắc	1.402	0,640	1.402	0,516

Bảng 6.2 nghiên cứu tình hình đầu tư của các DNNVV Việt Nam. Gần 60% doanh nghiệp có đầu tư mới trong cả hai năm 2011 và 2013. Chênh lệch về số lượng các doanh nghiệp không đầu tư và số lượng các doanh nghiệp có đầu tư trong cả hai năm không lớn: có 587 doanh nghiệp không đầu tư trong 4 năm qua, 675 doanh nghiệp có đầu tư trong cả hai năm. Gần 30% doanh nghiệp không đầu tư trong năm 2011 có đầu tư trong năm 2013, giảm 10% so với báo cáo trước đây (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012). Điều này cho thấy phần lớn các DNNVV có đầu tư trong giai đoạn năm năm.

Bảng 6.2: Tình hình đầu tư (Ma trận chuyển dịch đầu tư)

	Chuyển dịch đầu tư		Tổng số	Phần trăm
	Không 2013	Có 2013		
Không 2011	587 (70,1)	251 (29,9)	838 (100,0)	(42,2)
Có 2011	472 (41,2)	675 (58,8)	1,147 (100,0)	(57,8)
Tổng số	1.059	926	1.985	(100,0)
Phần trăm	(53,4)	(46,6)	(100,0)	

Ghi chú: Thiếu 3 quan sát trong năm 2011 do báo cáo nhầm.

Bảng 6.3 quan sát mối tương quan giữa xác suất đầu tư và các nhân tố ảnh hưởng truyền thống. Có thể thấy các doanh nghiệp lớn hơn có xác suất thực hiện đầu tư mới cao hơn so với các doanh nghiệp nhỏ hơn khi cố định biến về hình thức sở hữu pháp lý, địa bàn và ngành. Ước tính giảm xuống còn 1/3 quy mô khi cố định các đặc điểm của doanh nghiệp không được điều tra nhưng vẫn có giá trị thống kê lớn. Bảng cũng cho thấy các doanh nghiệp hộ gia đình thường ít đầu tư mới hơn so với các loại hình doanh nghiệp khác. Các doanh nghiệp thành thị tại miền Nam có xác suất đầu tư cao hơn đáng kể so với các doanh nghiệp miền Bắc và doanh nghiệp nông thôn. Điều này khẳng định quan sát ban đầu được trình bày trong Bảng 6.1. Trong bảng, biến giả thời gian có giá trị âm và độc lập với mẫu (toàn bộ mẫu và mẫu lặp lại) hoặc lựa chọn chỉ số ước lượng (Ước lượng Probit tổng hợp hoặc mô hình xác suất tuyến tác động cố định), khẳng định tỷ lệ các doanh nghiệp có thực hiện đầu tư mới trong năm 2013 giảm so với năm 2011.

Bảng 6.3: Các đặc điểm đầu tư

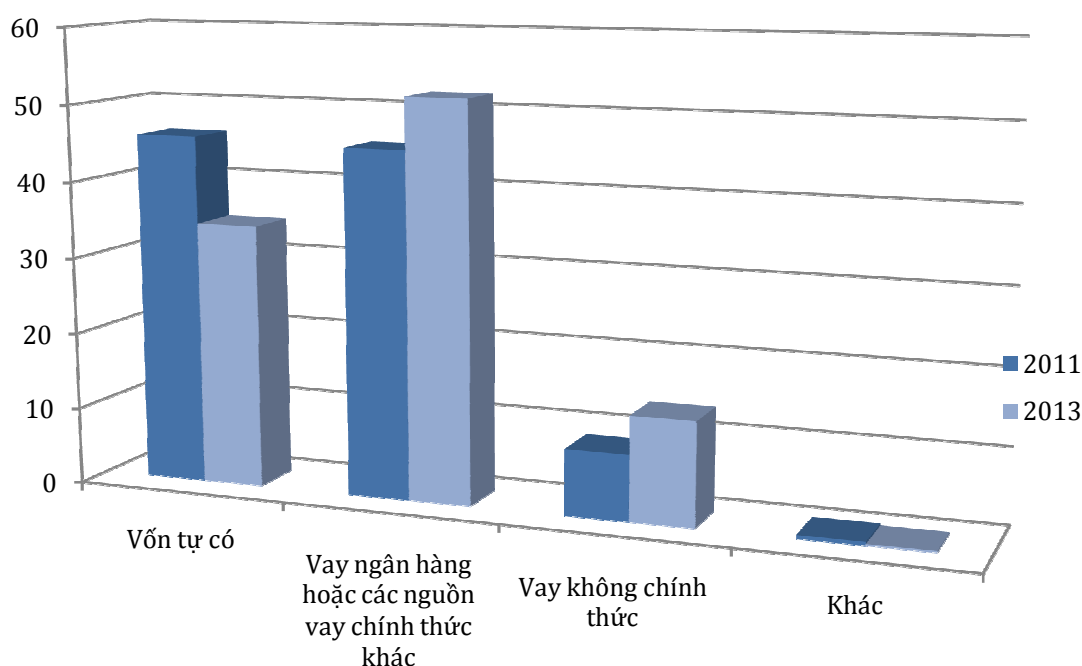
	Tổng số		Lặp lại		FE	
	Coef	t-stat	Coef	t-stat	Coef	t-stat
Quy mô (log số lượng lao động)	0,148***	(15,11)	0,156***	(14,26)	0,050**	(2,04)
DN hộ gia đình (Đúng=1)	-0,040*	(-1,85)	-0,033	(-1,38)		
Thành thị (Đúng=1)	-0,210***	(-12,02)	-0,225***	(-11,50)		
Miền Nam (Đúng=1)	-0,157***	(-9,99)	-0,158***	(-9,01)		
Biến giả năm	-0,089***	(-5,96)	-0,112***	(-6,77)	-0,105***	(-7,74)
Biến giả ngành						
	Có		Có		Có	
Số quan sát	4.877		3.973		3.973	
Pseudo R-squared	0,11		0,12		0,05	

Ghi chú: Probit + Tác động cố định (Mô hình xác suất tuyến). Sai số chuẩn gộp: *, ** và *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Hình 6.1 trình bày nguồn ngân sách của các khoản đầu tư mới. Bình quân, đầu tư từ lợi nhuận giữ lại năm 2013 giảm so với năm 2011. Số liệu điều tra năm 2011 cho thấy lợi nhuận giữ lại là nguồn ngân sách chính cho 46% đầu tư mới trong giai đoạn 2009-2011. Ngược lại, chỉ khoảng 34% đầu tư mới có nguồn ngân sách từ vốn tự có trong hai năm qua. Tỷ lệ đầu tư có ngân sách từ tín dụng chính thức tăng từ 45% lên 52% trong cùng kỳ. Đây có thể là kết quả của việc tỷ lệ lãi suất giảm một chút với tín dụng chính thức và nguồn lực doanh nghiệp giảm sau một số năm khủng hoảng kinh tế. Số liệu cho thấy tỷ lệ lãi suất bình quân hàng

tháng từ nguồn vay chính thức giảm từ 1,7% trong năm 2011 xuống 1,2% trong năm 2013. Đồng thời, giá trị thực của tổng tài sản cũng giảm nhẹ từ 1,7 tỉ đồng năm 2009 xuống còn 1,1 tỉ đồng năm 2012 (giá trị được quy theo giá trị năm gốc 1994). Tỷ lệ đầu tư có ngân sách từ các nguồn phi chính thức (ví dụ, vay người thân và gia đình không phải trả lãi) cũng tăng từ 8% trong năm 2011 lên 14% trong năm 2013. Nếu trong năm 2009-2011, tầm quan trọng của nguồn ngân sách phi chính thức đối với đầu tư mới giảm xuống thì số liệu cập nhật nhất phản ánh điều ngược lại. Nhìn chung, ngân sách phi chính thức không đóng vai trò chủ chốt trong nhu cầu tín dụng từ bên ngoài của các DNNVV.

Hình 6.1: Đầu tư có ngân sách từ đâu?



Bảng 6.4 xem xét tổng mẫu các khoản đầu tư năm 2013 với kết quả là mức tăng nhẹ về tỷ lệ bình quân đầu tư có nguồn vốn từ lợi nhuận giữ lại nếu so sánh với mẫu cân bằng trong Hình 6.1.

Bảng 6.4: Nguồn tài chính đầu tư, theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn

	Lợi nhuận giữ lại Phần trăm	Vay chính thức Phần trăm	Vay không chính thức Phần trăm
Tổng số	34,5	51,8	13,7
Siêu nhỏ	38,8	44,5	16,7
Nhỏ	28,3	61,3	10,4
Vừa	26,7	69,0	4,3
Doanh nghiệp hộ gia đình	41,0	43,5	15,5
Doanh nghiệp phi hộ gia đình	26,8	61,8	11,4
Thành thị	30,8	50,3	18,9
Nông thôn	36,4	52,6	11,0
Miền Nam	31,9	53,8	14,3
Miền Bắc	36,1	50,7	13,2

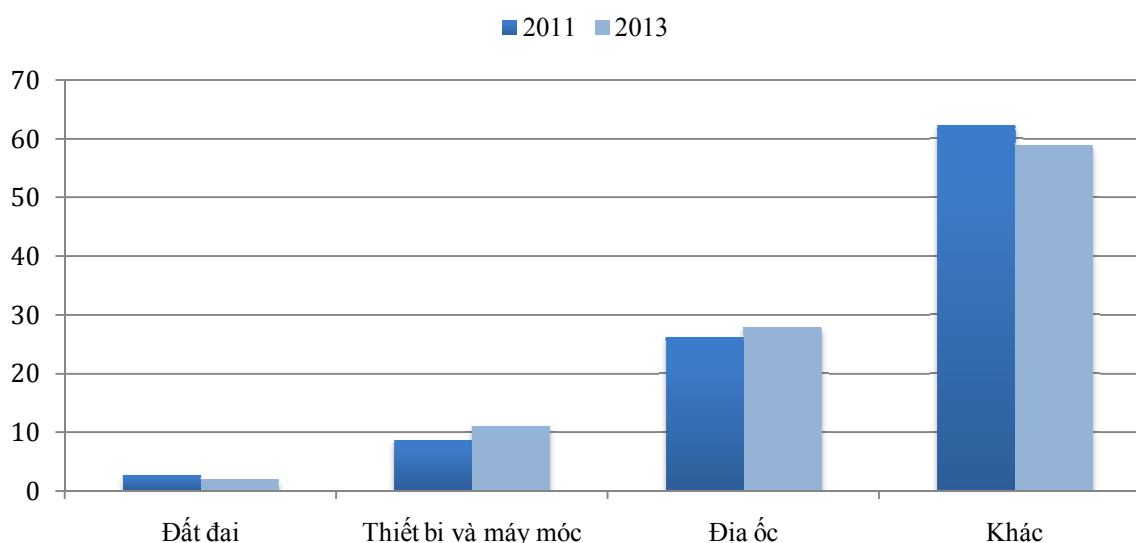
Ghi chú: Tổng mẫu 2013. 1.156 quan sát. Các khoản vay tài chính chính thức được tính là số dư.

Số liệu chưa tổng hợp cho thấy các doanh nghiệp siêu nhỏ có tỷ lệ đầu tư từ nguồn lợi nhuận giữ lại hoặc nguồn vay không chính thức cao hơn so với các doanh nghiệp lớn hơn trong khi các doanh nghiệp khác phụ thuộc nhiều vào các nguồn vay chính thức. Doanh nghiệp hộ gia đình cũng có xu hướng như các doanh nghiệp siêu nhỏ, trong khi các doanh nghiệp phi hộ gia đình tuân theo xu hướng của các doanh nghiệp lớn hơn. Doanh nghiệp ở khu vực thành thị và miền Nam có xu hướng sử dụng nguồn vay chính thức để đầu tư.

Hình 6.2 trình bày nguồn gốc ngân sách đầu tư sử dụng tỷ lệ giá trị đầu tư trong tổng thể đầu tư của doanh nghiệp. Tất cả số liệu đều thuộc mẫu lặp lại nhưng kết quả không thay đổi đáng kể khi xem xét toàn bộ mẫu cho cả năm 2011 và 2013 (không báo cáo). Số liệu cho thấy đầu tư vào đất đai giảm 1% từ năm 2011 đến năm 2013. Tuy nhiên, trong năm 2013, tỷ lệ đầu tư vào địa ốc, thiết bị và máy móc tăng lên về giá trị so với năm 2011.

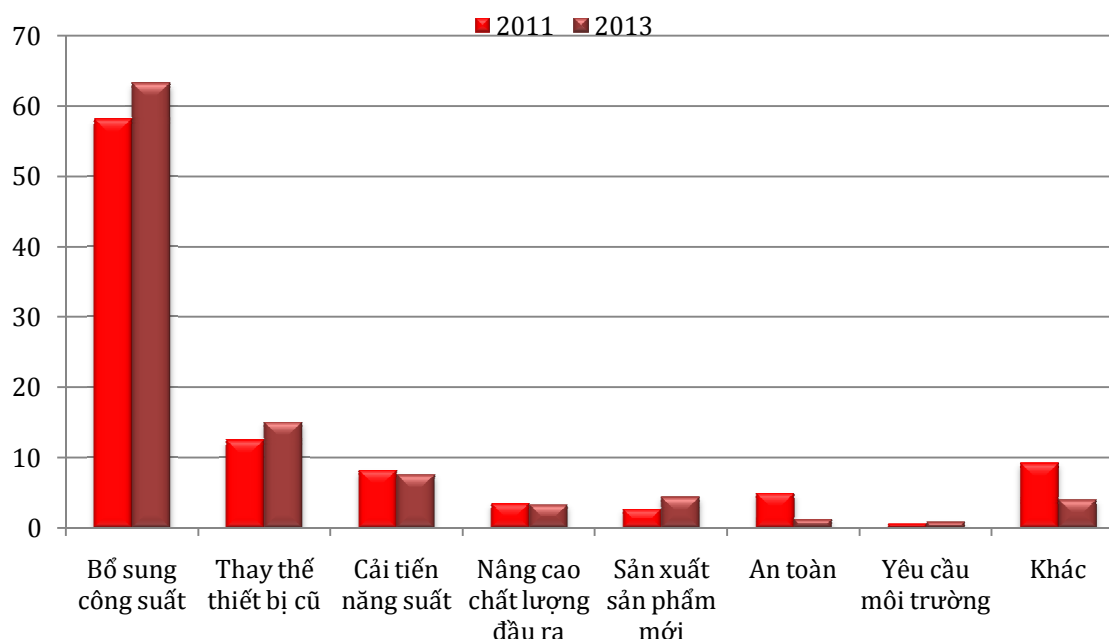
Đầu tư mới vào thiết bị và máy móc tăng từ 9% lên 11% trong khi đầu tư mới vào địa ốc tăng từ 26% trong năm 2011 lên 28% trong năm 2013. Nhóm “khác” bao gồm đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, nâng cấp vốn con người, bằng sáng chế, các doanh nghiệp khác và “các nhóm khác”. Khoảng 60% các doanh nghiệp thực hiện đầu tư trong nhóm này, tuy nhiên, chỉ có 1% doanh nghiệp đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, nâng cấp vốn con người, bằng sáng chế và các doanh nghiệp khác, còn 59% doanh nghiệp không có giải thích.

Hình 6.2: Chi tiết đầu tư 2011-13 (%)



Hình 6.3 so sánh mục đích đầu tư của doanh nghiệp trong năm 2011 và 2013. Đầu tư chủ yếu được thực hiện nhằm nâng cao công suất sản xuất và có mức tăng từ 28% trong năm 2011 lên 63% trong năm 2013. Mục đích đầu tư quan trọng thứ hai là thay thế thiết bị cũ, với tỉ lệ tăng lên trong hai năm qua. Mục đích đầu tư lớn thứ ba là nâng cao năng suất. Năm 2013 nhiều đầu tư hơn được thực hiện với mục đích sản xuất đầu ra mới so với năm 2011 trong khi các doanh nghiệp được điều tra đều cho biết đầu tư cho nâng cao chất lượng, đảm bảo an toàn và đáp ứng các yêu cầu về môi trường vẫn là thứ yếu.

Hình 6.3: Chi tiết đầu tư 2011-2003 (phần trăm)



Bức tranh đầu tư của các DNNVV Việt Nam không thể được tìm hiểu toàn diện nếu thiếu thông tin về các điều kiện thị trường hiện tại, đặc biệt là thị trường tín dụng và tỷ lệ lãi suất. Do vậy, chúng tôi dành những vấn đề này trong phần tiếp theo.

6.2 Tín dụng

Tương tự các điều tra DNNVV trước (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010; Rand et al., 2008), tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp Việt Nam là rất thấp, nguyên nhân chính có thể là do hạn chế thanh khoản và hạn chế trong tiếp cận tài chính (Rand, 2007). Tuy nhiên, tỷ lệ nợ thấp so với tài sản của các DNNVV Việt Nam phù hợp với kết quả là phần lớn đầu tư có nguồn gốc từ lợi nhuận giữ lại. Số lượng doanh nghiệp nộp hồ sơ xin vay và có được các khoản vay ngân hàng chính thức hoặc các hình thức tín dụng khác trong 2 năm qua được trình bày trong Bảng 6.5 cho toàn bộ mẫu và mẫu lặp lại. Trong năm 2013, 26% (29% trong năm 2011) doanh nghiệp nộp hồ sơ xin vay chính thức và 24% (28% trong năm 2011) có khó khăn trong việc có được khoản vay. Những kết quả này là độc lập khi xem xét tổng mẫu hoặc mẫu lặp lại.

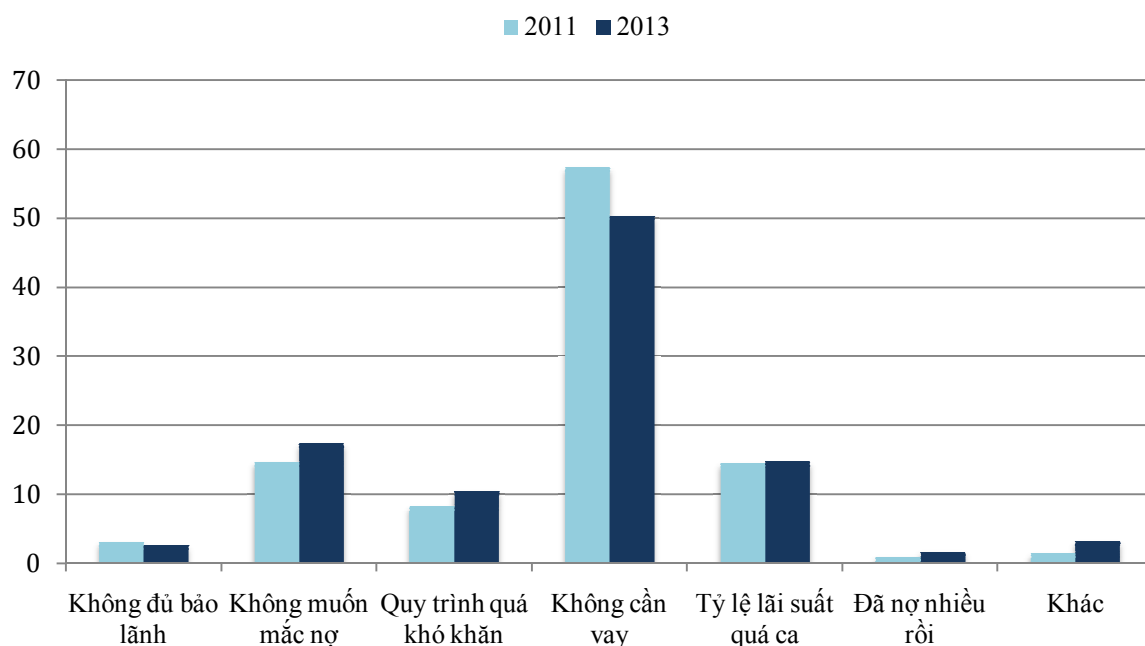
Bảng 6.5: Tiếp cận tín dụng

	2013 - Tổng mẫu		2013 - Mẫu lặp lại	
	Có	Không	Có	Không
Doanh nghiệp nộp hồ sơ vay chính thức	(638)	(1.823)	(510)	(1.478)
	25,9	74,1	25,7	74,3
Khó khăn để có khoản vay	Có	Không	Có	Không
	(152)	(484)	(119)	(389)
	23,9	76,1	23,4	76,6

Ghi chú: Tổng mẫu và mẫu lặp lại 2013. Số trong ngoặc đơn là số quan sát.

Một số doanh nghiệp không nộp hồ sơ xin vay tín dụng chính thức có thể vẫn gặp khó khăn tín dụng. Hình 6.4 giải thích tại sao những doanh nghiệp này không nộp hồ sơ xin vay. 15% số doanh nghiệp điều tra cho biết lãi suất cho vay quá cao, 10% thấy quá trình nộp hồ sơ vay quá khó và 17% không muốn nợ nần. Gần 2% doanh nghiệp đã mắc nợ trầm trọng hoặc không có đủ thế chấp. Cuối cùng, 50% doanh nghiệp không nộp hồ sơ xin vay vì họ cảm thấy rằng họ không có nhu cầu. Các doanh nghiệp này không thể được xếp vào nhóm các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng. Do vậy, trong số nhóm không nộp hồ sơ (1.823 doanh nghiệp), gần một nửa có thể được phân loại là doanh nghiệp gặp khó khăn tín dụng. Đưa số doanh nghiệp này vào nhóm các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng có nghĩa là 906 doanh nghiệp có tiếp cận hạn chế với tín dụng, tương ứng với 37% mẫu. Bổ sung các doanh nghiệp có tiếp cận hạn chế (152 doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc có được khoản vay) có nghĩa là 43% số doanh nghiệp có tiếp cận hạn chế hoặc gặp khó khăn. Tỷ lệ này tăng nhẹ so với điều tra năm 2011 khi tỷ lệ doanh nghiệp có tiếp cận hạn chế hoặc khó khăn là 39%.

Hình 6.4: Tại sao các doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay vốn?



Bảng 6.6 trình bày tiếp cận tín dụng của các nhóm doanh nghiệp khác nhau. So với năm 2011, tiếp cận tín dụng bình quân giảm khoảng 4 điểm phần trăm. Tình hình tiếp cận tín dụng xấu hơn đối với các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ nhưng tăng lên đối với các doanh nghiệp vừa. Doanh nghiệp hộ gia đình có mức tiếp cận tín dụng thấp hơn hai lần so với các doanh nghiệp phi hộ gia đình và tỷ lệ tiếp cận tín dụng sụt giảm cao hơn đối với các doanh nghiệp hộ gia đình. Xu hướng tương tự cho nhóm doanh nghiệp thành thị-nông thôn, với việc tiếp cận tín dụng chủ yếu ở các doanh nghiệp thành thị. Chênh lệch trong tiếp cận tín dụng giữa các doanh nghiệp miền Nam và miền Bắc đã bắt đầu được thu hẹp nhưng doanh nghiệp miền Bắc vẫn chiếm chủ yếu.

Bảng 6.6: Tiếp cận tín dụng theo nhóm doanh nghiệp

	2011		2013	
	Số quan sát	%	Số quan sát	%
Tổng số	2.418	29,4	2.461	25,9
Siêu nhỏ	1.660	21,7	1.763	18,4
Nhỏ	613	42,6	566	40,5
Vừa	145	62,1	132	63,6
Doanh nghiệp hộ gia đình	1.570	23,1	1.553	18,3
Doanh nghiệp phi hộ gia đình	848	41,2	908	39,0
Thành thị	1.036	23,7	1.062	18,5
Nông thôn	1.382	33,7	1.399	31,6
Miền Nam	1.015	24,0	1.059	23,2
Miền Bắc	1.402	33,3	1.402	28,0

Tiếp theo chúng tôi tìm hiểu về đặc điểm của các doanh nghiệp gặp khó khăn tín dụng. Bảng 6.7 trình bày tỷ lệ doanh nghiệp gặp khó khăn tín dụng ở tác tỉnh thành thị và nông thôn theo hình thức pháp lý. Tại khu vực nông thôn có nhiều doanh nghiệp hộ gia đình gặp khó khăn tín dụng hơn (65%). Trừ doanh nghiệp hộ gia đình, các doanh nghiệp tại khu vực thành thị gặp khó khăn nhiều hơn so với các doanh nghiệp tại nông thôn. Khoảng cách giữa doanh nghiệp hộ gia đình và phi hộ gia đình về khó khăn tín dụng đã được thu hẹp hơn trong năm 2013. Trong năm 2011 doanh nghiệp phi hộ gia đình gặp khó khăn tín dụng nhiều hơn so với các năm trước (CIEM, DoE, ILSSA, 2010).

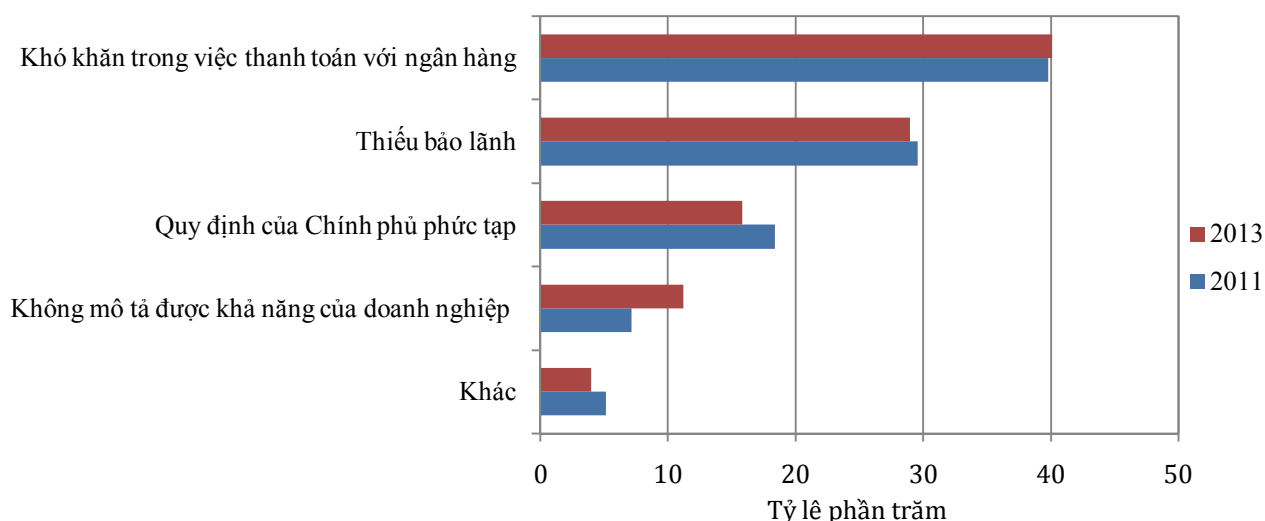
Bảng 6.7: Loại hình doanh nghiệp nào gặp khó khăn về tín dụng?

Hình thức pháp lý	Số quan sát	Khó khăn tín dụng		
		Nông thôn	Thành thị	Tổng số
Hộ gia đình	(1.553)	65,1	34,9	41,7
Tư nhân/1 thành viên	(198)	35,7	64,3	42,4
Hợp danh/Tập thể/HTX	(55)	23,1	76,9	47,3
Công ty TNHH	(546)	28,0	72,0	45,8
Công ty cổ phần	(109)	22,0	78,0	45,9

Hình 6.5 trình bày một số nguyên nhân doanh nghiệp không vay được vốn, cho thấy rào cản lớn nhất trong vay vốn là khó khăn trong việc xin được phê duyệt của ngân hàng. Có tới 40% doanh nghiệp gặp khó khăn này trong việc tiếp cận khoản vay. Gần một phần ba số doanh nghiệp thiếu thể chấp để vay. Khó khăn về thủ tục hành chính cũng là rào cản đối với khoảng 25% doanh nghiệp. Có 196 doanh nghiệp trong năm 2011 và 152 doanh nghiệp trong năm 2013 trả lời câu hỏi về nguyên nhân khó khăn trong vay vốn. Nếu phân tích theo tỷ trọng, cơ cấu các khó khăn có thay đổi một chút giữa năm 2011 và 2013 trong đó các doanh nghiệp gặp ít khó khăn hơn về quy định của nhà nước và thiếu thể chấp trong năm 2013 nhưng lại gặp nhiều khó khăn hơn trong việc xin được phê duyệt của ngân hàng và

chứng thực khả năng thanh toán của doanh nghiệp khi nộp hồ sơ vay. Điều này cho thấy để cải thiện việc tiếp cận khoản vay cần phải thiết kế các quy trình nộp hồ sơ vay. Cần chú trọng đến các cách thức để có được phê duyệt của người có thẩm quyền của ngân hàng và các yêu cầu về thế chấp.

Hình 6.5: Nguyên nhân gặp khó khăn khi vay vốn



Bảng 6.8 trình bày mối quan hệ giữa tín dụng chính thức và tín dụng phi chính thức. Thứ nhất, chúng tôi thấy chỉ có 26% doanh nghiệp vay vốn từ nguồn chính thức so với doanh nghiệp vay vốn từ nguồn phi chính thức. Nói cách khác, với mỗi khoản vay chính thức, có gần 2,5 khoản vay phi chính thức được thực hiện ở các DNNVV Việt Nam. Thứ hai, 457 doanh nghiệp trong số 2.461 doanh nghiệp có cả các khoản vay chính thức và phi chính thức và gần 70% số doanh nghiệp không có tiếp cận tín dụng chính thức sử dụng các khoản vay phi chính thức. Cầu về tín dụng phi chính thức tăng 5% so với năm 2011. So sánh kết quả này với kết quả trong Bảng 6.4 (các khoản vay phi chính thức chỉ chiếm gần 14% tổng đầu tư) cho thấy các khoản vay phi chính thức có giá trị nhỏ nhưng là một cấu thành thường xuyên trong cơ chế tài chính của các DNNVV. Lợi thế không được báo cáo của việc vay không chính thức là thường các khoản vay này không có lãi suất trong mối quan hệ xã hội thân thiết của doanh nghiệp. 56% của tất cả các khoản vay đều không có lãi suất và điều này phổ biến hơn ở các doanh nghiệp tại nông thôn so với các doanh nghiệp tại thành thị với tỷ lệ 32% so với 21% các khoản vay không chính thức tương ứng.

Bảng 6.8: Vay phi chính thức và rào cản tín dụng

		Vay chính thức		Tổng số	Phần trăm
		Không	Có		
Vay không chính thức	Không	741	163	904	(36,7)
		(82,0)	(18,0)	(100,0)	
	Có	1.082	475	1.557	(63,3)
		(69,5)	(30,5)	(100,0)	
Tổng số		1.823	638	2.461	(100,0)
Phần trăm		(74,1)	(25,9)	(100,0)	

Bảng 6.9 xem xét các yếu tố quyết định của việc vay chính thức và không chính thức. Ở phần trên cùng của bảng, chúng tôi xét tổng mẫu, ở phần cuối của bảng, chúng tôi loại các doanh nghiệp không có nhu cầu tín dụng. Số liệu cho thấy doanh nghiệp lớn hơn có xu hướng sử dụng cả tín dụng chính thức và không chính thức. Quy mô doanh nghiệp vẫn là yếu tố quan trọng trong việc có được tín dụng khi loại bỏ các doanh nghiệp không có nhu cầu tín dụng khỏi mẫu.

Bảng 6.9: Các đặc tính tiếp cận tín dụng

Mẫu (a) Tất cả các doanh nghiệp						
	Tín dụng chính thức		Tín dụng không chính thức		Tín dụng (Chính thức + không chính thức)	
	Coef	z-stat	Coef	z-stat	Coef	z-stat
Quy mô (số lượng lao động)	0,142***	(12,67)	0,088***	(7,05)	0,115***	(9,32)
Doanh nghiệp hộ gia đình (Đúng=1)	-0,069***	(-2,68)	-0,064**	(-2,32)	-0,067***	(-2,61)
Thành thị (Đúng=1)	-0,250***	(-12,78)	-0,011	(-0,47)	-0,098***	(-4,46)
Miền Nam (Đúng=1)	-0,029	(-1,55)	-0,131***	(-6,28)	-0,117***	(-5,93)
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Số quan sát	2.461		2.461		2.461	
Pseudo R-squared	0,18		0,06		0,08	
Mẫu (b) Loại các doanh nghiệp không có nhu cầu tín dụng						
	Tín dụng chính thức		Tín dụng không chính thức		Tín dụng (Chính thức + không chính thức)	
	Coef	z-stat	Coef	z-stat	Coef	z-stat
Quy mô (số lượng lao động)	0,162***	(9,82)	0,066***	(4,72)	0,079***	(6,78)
Doanh nghiệp hộ gia đình (Đúng=1)	-0,093**	(-2,55)	-0,074**	(-2,36)	-0,077***	(-3,11)
Thành thị (Đúng=1)	-0,320***	(-10,95)	0,056**	(2,16)	-0,054**	(-2,51)
Miền Nam (Đúng=1)	-0,055**	(-1,99)	-0,092***	(-3,86)	-0,064***	(-3,49)
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Số quan sát	1.544		1.544		1.544	
Pseudo R-squared	0,14		0,06		0,11	

Ghi chú: Probit, tác động biên. Sai số chuẩn gộp: *, ** và *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%.
Cơ sở: Chế biến thực phẩm (ISIC 15); ngành nội thất (ISIC 36) loại khỏi ước tính do tính tương quan cao.

Trong cùng kỳ, có 7-9% các doanh nghiệp hộ gia đình, tùy theo đặc điểm, không có xu hướng sử dụng bất kỳ hình thức tín dụng nào. Điều này cho thấy doanh nghiệp chính thức có nhu cầu lớn không chỉ với tín dụng chính thức mà cả tín dụng phi chính thức. Doanh nghiệp tại thành thị trong cả hai phân tích thường ít sử dụng tín dụng chính thức nhưng có khả năng vay được tín dụng phi chính thức tốt hơn như mô tả trong phần dưới của bảng khi loại các doanh nghiệp không có nhu cầu tín dụng. Tuy nhiên, đo lường chung về tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp này là âm. Có 25-32% doanh nghiệp thành thị ít sử dụng tín dụng chính thức hơn doanh nghiệp nông thôn, tùy theo mẫu được chọn. Việc tiếp cận tín dụng không chính thức phụ thuộc vào quy mô của mối quan hệ xã hội của doanh nghiệp vì các khoản vay không chính thức thường là vay bạn bè hoặc người thân. Đây là lý do tại sao các doanh nghiệp thành thị phụ thuộc nhiều hơn vào tín dụng không chính thức do có mối quan hệ xã hội rộng hơn. Trên thực tế, doanh nghiệp thành thị sử dụng vốn vay không chính thức thường xuyên ở mức 1,3 lần so với vốn vay chính thức trong khi doanh nghiệp nông thôn sử dụng vốn vay chính thức cao hơn 8%. Doanh nghiệp tại miền Nam có ít cơ hội tiếp cận tín dụng từ tất cả các nguồn hơn. Miền Nam không được xác định rõ trong ước tính về tiếp cận tín dụng chính thức nhưng lại được xác định rõ khi loại các doanh nghiệp không có nhu cầu tín dụng. Doanh nghiệp miền Nam sử dụng tín dụng chính thức thấp hơn 5% so với doanh nghiệp miền Bắc. Điều này minh họa khó khăn của một số doanh nghiệp vì doanh nghiệp hộ gia đình miền Nam có xu hướng phụ thuộc nhiều hơn vào các khoản vay chính thức để đầu tư so với các doanh nghiệp tương ứng tại các tỉnh thành khác như thể hiện trong Bảng 6.4.

7 SẢN XUẤT, CÔNG NGHỆ VÀ NĂNG SUẤT LAO ĐỘNG

Phần này sẽ xem xét các đặc tính về sản xuất và công nghệ cũng như năng suất lao động của các DNNVV trong cuộc điều tra năm 2013 có so sánh với kết quả tương ứng của cuộc điều tra năm 2011. Do đó, nội dung phân tích tại chương này có thể so sánh được với các nội dung của các báo cáo những năm trước đó (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010).

7.1 Đa dạng hóa và đổi mới

Theo mục đích của báo cáo này thì một doanh nghiệp được xác định là đa dạng hóa trong sản xuất nếu doanh nghiệp đó sản xuất từ hai sản phẩm trở lên theo phân ngành cấp 4 (4-digit) của ISIC. Đa dạng hóa sản phẩm được kỳ vọng sẽ giúp doanh nghiệp chịu tổn thương nhỏ hơn trước các cú sốc, do đó có thể tăng khả năng sống sót của mình. Tuy nhiên, điều này lại có thể làm cho năng suất của các doanh nghiệp này sẽ thấp hơn trong ngắn hạn. Bảng 7.1 thể hiện mức độ trung bình của đa dạng hóa phân theo quy mô và địa bàn hoạt động của doanh nghiệp điều tra. Kết quả điều tra năm 2011 cho thấy khoảng 11% các doanh nghiệp có sản xuất nhiều hơn một sản phẩm theo phân ngành ISIC cấp 4. Tỷ lệ này duy trì ở mức tương đương trong điều tra năm 2013. Các phân tích trước đây về DNNVV Việt Nam cho thấy cao trào của đa dạng hóa sản xuất tại các doanh nghiệp này là vào năm 2009 khi có tới 15% số doanh nghiệp được điều tra có sản xuất nhiều hơn một sản phẩm theo phân ngành ISIC cấp 4 (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Vì vậy, các DNNVV trong vòng điều tra gần nhất (2011) thể hiện sự giảm xuống. Nhìn chung, các con số trong Bảng 7.1 chỉ ra rằng phần lớn các DNNVV Việt Nam hoạt động tương đối chuyên môn hóa. Xu hướng sản xuất nhiều hơn một sản phẩm thường xuất hiện ở các doanh nghiệp quy mô lớn hơn cho thấy mức độ chuyên môn hóa sẽ giảm đi khi quy mô của doanh nghiệp tăng lên. Mức độ đa dạng hóa thấp hơn ở các doanh nghiệp siêu nhỏ có thể chỉ ra mức độ kém cạnh tranh của mình trong các hoạt động kinh doanh hoặc có thể do thiếu năng lực để sản xuất cùng một lúc nhiều sản phẩm khác nhau. Tiếp tục khẳng định xu thế trong năm 2011, kết quả điều tra 2013 chỉ ra rằng các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn và các doanh nghiệp ở phía Bắc có xu hướng đa dạng hóa sản phẩm hơn so với các doanh nghiệp thành thị và ở khu vực phía Nam.

Bảng 7.1: Tỷ lệ đa dạng hóa và đổi mới (phần trăm)

	Đa dạng hóa (Nhiều hơn 1 SP theo phân ngành ISIC cấp 4)		Đổi mới 1 (Phát triển sản phẩm mới)		Đổi mới 2 (Cải tiến sản phẩm hiện có)	
	2011	2013	2011	2013	2011	2013
Chung	11,0	10,9	4,0	0,6	38,4	16,3
DN siêu nhỏ	10,1	8,8	3,4	0,4	32,9	12,7
DN nhỏ	11,1	16,1	4,6	1,2	48,8	24,2
DN vừa	20,7	16,7	8,9	0,8	57,9	30,3
Thành thị	9,3	9,6	5,2	0,6	46,9	18,5
Nông thôn	12,3	11,9	3,1	0,6	32,1	14,6
Phía Nam	8,2	9,6	3,3	0,4	43,1	15,3
Phía Bắc	13,0	11,9	4,5	0,8	35,1	17,0

Ghi chú: Tỷ lệ %

Mức độ đổi mới là một trong những nhân tố thúc đẩy tính năng động của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp được coi là có đổi mới nếu doanh nghiệp đó sản xuất sản phẩm mới (theo phân ngành ISIC cấp 4) trong vòng 2 năm qua (giữa hai cuộc điều tra) (đổi mới 1) hoặc doanh nghiệp đó có những cải tiến quan trọng đối với các sản phẩm hiện có (đổi mới 2). Bảng 7.1 chỉ ra rằng tỷ lệ các doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm mới đã giảm đáng kể trong giai đoạn 2011- 2013. Các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn và các doanh nghiệp ở phía Bắc duy trì khả năng lớn hơn trong việc đưa ra sản phẩm mới. Trong điều tra năm 2013, các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị và nông thôn cho thấy tỷ lệ giới thiệu sản phẩm mới là như nhau, mặc dù ở tỷ lệ thấp. Điều này là trái ngược với thực tiễn của năm 2011 khi mà các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị có tỷ lệ đổi mới cao hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn.

Tỷ lệ các doanh nghiệp cải tiến sản phẩm hiện có của mình đã giảm đi trong giai đoạn 2009-2011, từ 41% xuống còn 38%. Đặc biệt là nhóm doanh nghiệp quy mô “nhỏ” thể hiện rõ xu hướng này. Một lần nữa kết quả cho thấy các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị và doanh nghiệp ở khu vực phía Nam có tỷ lệ cải tiến sản phẩm cao hơn các doanh nghiệp ở khu vực nông thôn và ở phía Bắc. Thực tế này có thể lý giải bởi nguyên nhân về gánh nặng hàng tồn kho: thay vì giới thiệu sản phẩm hoặc công nghệ mới, các doanh nghiệp thường tập trung vào việc tiêu thụ hàng tồn trong kho.

Bảng 7.2 xem xét về mức độ đa dạng hóa và đổi mới trong một số ngành, lĩnh vực. Tương tự như năm 2011, các doanh nghiệp trong ngành thực phẩm dường như ít đa dạng hóa sản phẩm của mình hơn so với các doanh nghiệp thuộc các ngành khác. Các doanh nghiệp thuộc ngành này cũng không có mức độ đổi mới như các doanh nghiệp ở những ngành khác. Các doanh nghiệp trong ngành chế biến gỗ (ISIC 20) và ngành thép (ISIC 28) cho thấy mức độ đa dạng hóa cao hơn so với các doanh nghiệp ở các ngành còn lại. Ngành thép (ISIC 28) và sản xuất nội thất (ISIC 36) cũng là những ngành có mức độ phát triển sản phẩm mới cao hơn nhưng ở mức độ không đáng kể so với các ngành khác. Ngành sản xuất nội thất (ISIC 36) cũng là ngành mà phần lớn đổi mới tập trung và cải tiến sản phẩm hiện có.

Bảng 7.2: Đa dạng hóa và đổi mới phân theo ngành nghề (phần trăm)

ISIC (4-digit)		Đa dạng hóa		Đổi mới (Phát triển sản phẩm mới)		Đổi mới 2 (Cải tiến sản phẩm hiện có)	
		2011	2013	2011	2013	2011	2013
15	Dịch vụ ăn uống	6,2	5,2	2,3	0,0	26,8	6,9
20	Sản phẩm từ gỗ	14,3	14,9	2,5	0,5	31,5	22,4
25	Sản phẩm từ cao su	12,7	12,9	2,9	0,0	51,0	24,8
28	Sản phẩm thép cán	12,9	14,8	4,5	1,1	46,1	18,2
36	Nội thất	16,4	8,5	7,9	1,2	58,2	28,1

Ghi chú: Chỉ các ngành có trên 100 quan sát hàng năm được phân tích. Giá trị được tính bằng phần trăm (%).

Bảng 7.3 xem xét các ma trận chuyển dịch về đa dạng hóa và đổi mới qua mẫu cân bằng. Bảng ma trận (a) thể hiện các dữ liệu về đa dạng hóa sản phẩm. Ở đây chúng ta thấy chỉ có 7,3% các doanh nghiệp thuộc nhóm không thực hiện đa dạng hóa sản phẩm năm 2011 có tiến hành đa dạng hóa sản phẩm trong năm 2013. Trong khi đó có tới 63% số doanh nghiệp thuộc nhóm đa dạng hóa sản phẩm trong năm 2011 chuyển sang nhóm đơn ngành trong năm 2013. Bảng ma trận (b) thể hiện xu hướng đổi mới sản phẩm của doanh nghiệp điều tra trong giai đoạn 2 năm. Chúng ta thấy rằng các doanh nghiệp gần như không tiến hành đổi mới sản phẩm trong vòng hai năm giữa hai cuộc điều tra. Đặc biệt, không có doanh nghiệp nào đã thực hiện đổi mới bằng việc giới thiệu sản phẩm mới năm 2011 tiếp tục thực hiện cách thức tương tự trong năm 2013. Có trên 86% số doanh nghiệp đã không giới thiệu sản phẩm mới nào trong giai đoạn xem xét. Bảng ma trận (c) trình bày sự quan tâm của các DNNVV đối với cải tiến sản phẩm hiện có của mình và ở khía cạnh này thì sự năng động đã được thể hiện rõ hơn. Khoảng 13,5% các doanh nghiệp không thực hiện cải tiến sản phẩm năm 2011 trả lời họ có tiến hành cải tiến sản phẩm trong điều tra năm 2013. Không giống như dạng đổi mới bằng cách giới thiệu sản phẩm mới khi mà sản phẩm mới không thường xuyên được giới thiệu, đổi mới qua hình thức cải thiện sản phẩm được tiến hành thường xuyên hơn với trên 22% số doanh nghiệp đã thực hiện cải tiến sản phẩm năm 2011 tiếp tục cải thiện sản phẩm của mình trong năm 2013. Tuy nhiên, một lượng lớn các doanh nghiệp (1.074 trong tổng số 1.988) đã không tiến hành cải tiến sản phẩm của mình trong điều tra năm 2011 cũng như 2013 đã củng cố bằng chứng cho sự chuyên môn hóa của các DNNVV Việt Nam.

Bảng 7.3: Ma trận chuyển dịch đa dạng hóa và đổi mới

Đa dạng hóa				
	Không 2013	Có 2013	Tổng số	Tỷ lệ %
Không 2011	1.638 (92,8)	128 (7,2)	1.766 (100,0)	(88,9)
Có 2011	140 (63,3)	81 (36,7)	221 (100,0)	(11,1)
Tổng số	1.778	209	1.987	(100,0)
Tỷ lệ %	(89,5)	(10,5)	(100,0)	
Đổi mới 1				
	Không 2013	Có 2013	Tổng số	Tỷ lệ %
Không 2011	1.895 (99,3)	13 (0,7)	1.908 (100,0)	(96,0)
Có 2011	80 (100,0)	0,0 (0,0)	80 (100,0)	(4,0)
Tổng số	1.975	13	1.988	(100,0)
Tỷ lệ %	(99,3)	(0,7)	(100,0)	
Đổi mới 2				
	Không 2013	Có 2013	Tổng số	Tỷ lệ %
Không 2011	1.047 (86,5)	164 (13,5)	1.211 (100,0)	(60,9)
Có 2011	604 (77,7)	173 (22,3)	777 (100,0)	(39,1)
Tổng số	1.651	337	1.988	(100,0)
Tỷ lệ %	(62,7)	(37,3)	(100,0)	

Kết quả ước lượng hồi quy mô hình probit thể hiện các đặc tính liên quan đến đa dạng hóa và đổi mới sử dụng các đặc điểm về quy mô, địa bàn, hình thức sở hữu và ngành nghề được ghi nhận tại Bảng 7.4 với thống kê-t được tăng cường. Nhìn chung, dữ liệu điều tra năm 2013 cho thấy một bức tranh tương tự về đa dạng hóa và đổi mới của các DNNVV Việt Nam so với năm 2011.

Thứ nhất, tác động của quy mô được thể hiện tại Bảng 7.1 ở trên đã được củng cố thêm, các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có khả năng đa dạng hóa và đổi mới cao hơn, trong khi đó khuynh hướng thuận chiều đối với đổi mới chỉ được xác định rõ trong trường hợp hệ số ước lượng ở hình thức đổi mới dạng 2. Thứ hai, các doanh nghiệp hộ gia đình có khả năng đa dạng hóa lớn hơn nhưng lại không cho thấy sự khác biệt có ý nghĩa thống kê về đổi mới ở cả hai hình thức so với các nhóm còn lại. Thứ ba, các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị có mức độ đa dạng hóa thấp hơn nhưng lại có khả năng cải tiến sản phẩm của mình cao hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn. Thứ tư, các doanh nghiệp ở khu vực phía Nam có xu hướng ít đa dạng hóa và đổi mới so với các doanh nghiệp ở phía Bắc mặc dù hệ số ước lượng chỉ có ý nghĩa thống kê trong trường hợp đổi mới dạng 1. Một nguyên nhân có thể giải thích cho sự khác nhau quan sát được trong chuyên môn hóa sản xuất phụ thuộc vào địa bàn của doanh nghiệp có thể là do mức độ cạnh tranh cao hơn tại các tỉnh phía Nam (TP Hồ Chí Minh) so với các tỉnh còn lại trong mẫu điều tra. Kết quả này khẳng định các kết quả tìm được trong các cuộc điều tra trước (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Cuối cùng, biến giả thời gian cũng được đưa vào mô hình để khẳng định rằng các doanh nghiệp có mức độ đổi mới tại điều tra 2013 thấp hơn so với năm 2011, trong khi đó biến thời gian không cho thấy ý nghĩa về mặt thống kê trong trường hợp của đa dạng hóa thể hiện không có sự thay đổi thực sự về mức độ đa dạng hóa sản phẩm giữa năm 2011 và 2013 (sau khi các đặc tính về quy mô, hình thức pháp lý, địa bàn và ngành nghề được đưa vào mô hình).

Bảng 7.4: Các đặc tính về đa dạng hóa và đổi mới

	Đa dạng hóa		Đổi mới 1		Đổi mới 2	
	Hệ số	Thống kê-z	Hệ số	Thống kê-z	Hệ số	Thống kê-z
Quy mô DN (log số lao động)	0,014***	(2,67)	0,002	(0,78)	0,072***	(8,36)
DN hộ gia đình (Có=1)	-0,060***	(-4,01)	-0,005	(-1,05)	-0,007	(-0,35)
Khu vực thành thị (Có=1)	-0,054***	(-5,13)	0,003	(0,61)	0,044**	(2,54)
Phía Nam (Có=1)	-0,026***	(-2,66)	-0,006*	(-1,77)	0,011	(0,75)
Biến thời gian	-0,004	(-0,47)	-0,030***	(-6,67)	-0,224***	(-16,02)
Biến ngành nghề	Có		Có		Có	
Số quan sát (DN)	3.961		3.896		3.961	
Pseudo R-squared	0,06		0,11		0,12	

Ghi chú: Mô hình probit, tác động biên. Robust standard errors. *, ** và *** thể hiện tầm quan trọng của hệ số ước lượng ở mức lần lượt là 10%, 5% và 1%. Nhóm ngành cơ sở: Chế biến thực phẩm (Mã ISIC 15).

Bảng 7.5 xem xét mối quan hệ giữa đa dạng hóa, đổi mới và tính năng động dưới dạng bảng (panel) ở khía cạnh tăng trưởng lao động (bảng a) và doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường (bảng b). Bảng (a) cho thấy không có biến số nào trong 3 biến đo lường về đa dạng hóa và đổi mới có tác động thuận chiều và quan trọng đến sự tăng trưởng lao động trong mô hình. Các doanh nghiệp được điều tra không đạt được tăng trưởng về lao động do đa dạng hóa và đổi mới đem lại trong giai đoạn 2011 – 2013. Kết quả này cho thấy mức tụt lùi so với năm 2011 khi mà kết quả chỉ ra các doanh nghiệp có đổi mới sẽ có khả năng tăng trưởng lao động ở mức 3% (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012). Tuy nhiên, bảng (b) lại cho thấy rằng các doanh nghiệp có cải tiến sản phẩm (đổi mới dạng 2) có xác suất ngừng hoạt động thấp hơn 2,9% so với các doanh nghiệp không tiến hành đổi mới sản phẩm. Như trong bảng (a) thể hiện, các chỉ số về đa dạng hóa và đổi mới dạng 1 không có tác động quan trọng đến các đặc tính về tính năng động của các doanh nghiệp điều tra.

Bảng 7.5: Đa dạng hóa, đổi mới và biến động của doanh nghiệp

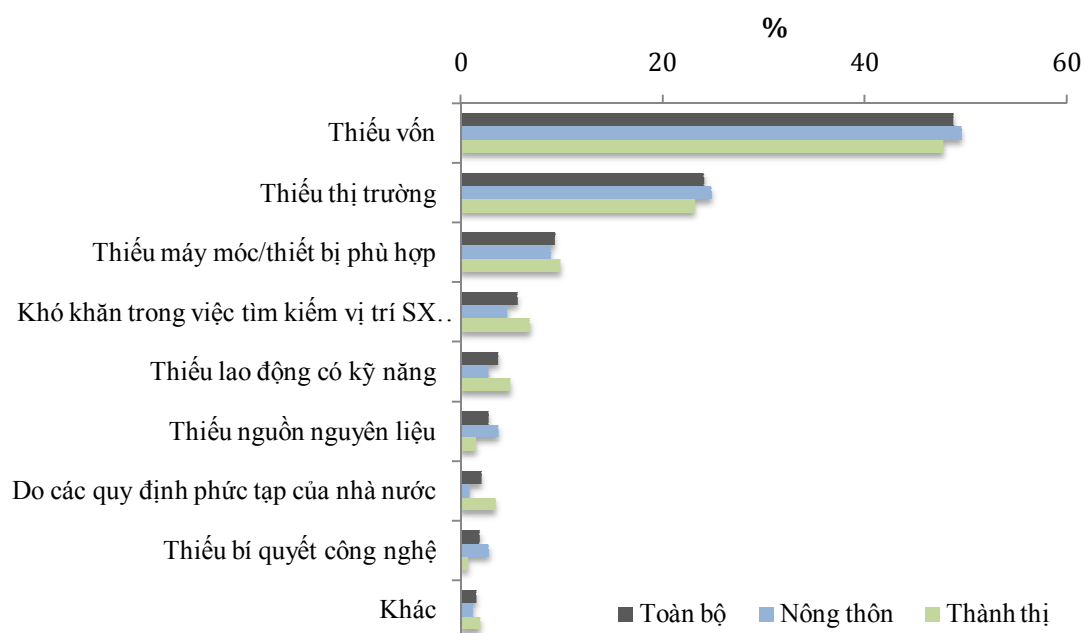
Tăng trưởng lao động (Mô hình OLS)						
	Hệ số	Thống kê-t	Hệ số	Thống kê-t	Hệ số	Thống kê-t
Đa dạng hóa	0,021	(1,03)				
Đổi mới dạng 1			0,047	(1,59)		
Đổi mới dạng 2					0,009	(0,65)
Quy mô (log số lao động)	-0,116***	(-15,41)	-0,117***	(-15,47)	-0,117***	(-15,60)
DN hộ gia đình (Có=1)	-0,142***	(-8,00)	-0,143***	(-8,06)	-0,143***	(-8,05)
Thành thị (Có=1)	0,017	(1,16)	0,015	(1,04)	0,015	(1,02)
Phía Nam (Có=1)	0,033**	(2,56)	0,033**	(2,56)	0,031**	(2,46)
Biến ngành nghề	Có		Có		Có	
Số quan sát (DN)	1.987		1.988		1.988	
R-squared	0,13		0,13		0,13	

Rút lui khỏi thị trường (Mô hình probit)						
	Hệ số	Thống kê-z	Hệ số	Thống kê-z	Hệ số	Thống kê-z
Đa dạng hóa	-0,011	(-0,44)				
Đổi mới dạng 1			-0,014	(-0,36)		
Đổi mới dạng 2					-0,029*	(-1,75)
Quy mô (log số lao động)	-0,033***	(-3,53)	-0,032***	(-3,51)	-0,031***	(-3,30)
DN hộ gia đình (Có=1)	-0,077***	(-3,22)	-0,076***	(-3,19)	-0,077***	(-3,24)
Thành thị (Có=1)	0,071***	(3,85)	0,072***	(3,90)	0,074***	(3,97)
Phía Nam (Có=1)	-0,027*	(-1,67)	-0,027*	(-1,66)	-0,026	(-1,57)
Biến ngành nghề	Có		Có		Có	
Số quan sát (DN)	2.418		2.419		2.419	
Pseudo R-squared	0,02		0,02		0,02	

Ghi chú: Ước lượng OLS và Probit, tác động biên. Robust standard errors. *, ** và *** thể hiện tầm quan trọng của hệ số ước lượng ở mức lần lượt là 10%, 5% và 1%. Nhóm ngành cơ sở: Chế biến thực phẩm (Mã ISIC 15).

Hình 7.1 thể hiện những khó khăn lớn nhất mà các doanh nghiệp điều tra phải đối mặt khi đưa ra sản phẩm mới. Thiếu vốn vẫn là khó khăn lớn nhất đối với các DNNVV được điều tra: khoảng 50% cho rằng thiếu vốn là cản trở chính đối với việc giới thiệu sản phẩm mới. Số liệu cũng chỉ ra rằng các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn gặp khó khăn về vốn lớn hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị. Khoảng ¼ số doanh nghiệp điều tra gặp khó khăn trong việc xác định thị trường cho sản phẩm mới của mình. Khó khăn về việc tìm kiếm máy móc và vị trí sản xuất phù hợp chiếm khoảng 10% số doanh nghiệp có gặp khó khăn trong việc đưa ra sản phẩm mới. Các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn thường khó khăn hơn trong việc tìm kiếm vị trí sản xuất, máy móc và trang thiết bị phù hợp, trong khi đó các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị phải đối mặt với thách thức lớn hơn trong việc tuyển các lao động có kỹ năng. Kết quả này dường như minh họa cho thực tế về sự kém thuận lợi về lao động có kỹ năng ở các khu vực thành thị hay chiều hướng sử dụng công nghệ kém hiện đại hơn ở khu vực nông thôn.

Hình 7.1: Khó khăn lớn nhất đối với việc giới thiệu sản phẩm mới (tỷ lệ %)



7.2 Các đặc trưng về năng suất lao động

Trong mục này sẽ tập trung vào hai cách đo lường về năng suất lao động: (i) tỷ lệ doanh thu thuần/lao động toàn thời gian; và (ii) tỷ lệ giữa giá trị gia tăng thuần/lao động toàn thời gian. Phân tích này được thực hiện trên tổng số 1.862 doanh nghiệp điều tra ở cả hai vòng năm 2011 và 2013. Bảng 7.6 thể hiện hai cách đo lường năng suất lao động phân theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn. Mức doanh thu thuần/lao động toàn thời gian trung bình là 61,5 triệu đồng trong năm 2013 trong khi đó giá trị gia tăng thuần/lao động toàn thời gian trung bình là 16,5 triệu đồng. Cả hai con số này phản ánh năng suất lao động năm 2013 giảm đi so với năm 2011 nhưng lại tương tự như mức của năm 2009 (xem CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Ở cùng một thời

điểm, các doanh nghiệp có quy mô lớn có doanh thu thuần/lao động toàn thời gian và giá trị gia tăng thuần/lao động toàn thời gian cao hơn so với các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn. Các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị cũng có doanh thu thuần/lao động toàn thời gian và giá trị gia tăng thuần/lao động toàn thời gian cao hơn tương đối so với các doanh nghiệp tại vùng nông thôn. Kết quả cũng tương tự khi so sánh giữa các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Nam so với các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Bắc. Tuy nhiên, các số liệu về năng suất lao động tại các vùng và khu vực trong năm 2013 thấp hơn so với năm 2011.

Bảng 7.6: Năng suất lao động phân theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn

	Năng suất lao động dạng 1			Năng suất lao động dạng 2		
	2011	2013	Tăng trưởng	2011	2013	Tăng trưởng
Chung	77,3	61,5	0,95 [0,87]	20,7	16,5	0,96 [0,89]
DN siêu nhỏ	65,8	54,3	0,96	18,0	14,1	0,96
DN nhỏ	92,2	75,8	0,95	25,4	21,7	0,94
DN vừa	151,3	99,6	0,96	33,4	27,0	0,98
Thành thị	93,4	70,4	0,92	26,2	20,1	0,93
Nông thôn	66,2	55,4	0,98	16,9	14,0	0,97
Phía Nam	82,9	65,5	0,96	23,1	18,6	0,97
Phía Bắc	73,2	58,6	0,95	19,0	15,0	0,95

Ghi chú: đơn vị triệu VNĐ tính theo giá trị thực. Tăng trưởng năng suất lao động trung bình (LP) được xác định bằng tỷ lệ LP_{2013}/LP_{2011} . Mức trung vị của tăng trưởng năng suất lao động thể hiện trong ngoặc.

Bảng 7.7 cho thấy các số liệu về năng suất lao động phân theo khu vực trong điều tra 2011 và 2013. Việc phân tích sẽ giới hạn trong các ngành nghề có trên 100 quan sát trong cả hai cuộc điều tra. So với năm 2011, chúng tôi thấy một sự sụt giảm về doanh thu thực trung bình trên một lao động toàn thời gian ở tất cả các ngành trừ ngành chế biến gỗ (mã ISIC 20) với mức 71,9 triệu đồng/người trong năm 2013. Ở cách đo lường thứ hai về năng suất lao động (giá trị gia tăng thuần/lao động), tất cả các ngành đều cho thấy có sự giảm đi so với mức của năm 2011. Trong các ngành được phân tích, ngành sản xuất các sản phẩm từ thép cán (mã ISIC 28) có giá trị gia tăng trên đầu người cao nhất. Bảng 7.7 cũng cho thấy năng suất lao động trong ngành sản xuất đồ nội thất (mã ISIC 36) giảm nhiều nhất nếu xét trên cách đo thứ hai. Mức tăng năng suất lao động trung bình là thấp hơn 1 trong tất cả các ngành thể hiện mức giảm về năng suất từ 1% đến 6%. Điều này minh chứng rõ ràng về sự giảm sút về năng suất lao động trong các DNNVV tại Việt Nam trong giai đoạn 2011- 2013. Thêm vào đó, mức độ giảm có sự khác nhau rất lớn giữa các doanh nghiệp. Điều này được thể hiện qua thực tế là khoảng 75% các doanh nghiệp điều tra có năng suất lao động giảm đi trong giai đoạn 2011- 2013.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Bảng 7.7: Năng suất lao động phân theo ngành nghề

Mã ngành (cấp 4)	Ngành	LP 1		LP 2		LP 1	LP 2
		2011	2013	2011	2013	Tăng trưởng	Tăng trưởng
15	Dịch vụ ăn uống	71,5	55,0	17,6	14,4	0,94	0,96
20	Sản phẩm từ gỗ	66,4	71,9	17,7	15,2	0,99	0,96
28	Sản phẩm thép cán	72,7	58,5	19,5	16,9	0,95	0,96
36	Nội thất	68,4	49,6	21,5	15,8	0,95	0,95
Tỷ trọng doanh nghiệp có LP giảm (LP tăng < 1)						0,75	0,77

Ghi chú: LP đại diện cho năng suất lao động. Chỉ các ngành có trên 100 quan sát/năm mới được tính toán.

Cuối cùng, Bảng 7.8 trình bày các kết quả ước lượng hồi quy OLS để xem xét mối quan hệ giữa tăng trưởng năng suất lao động (giai đoạn 2011-2013) và các yếu tố tác động (biến số: địa bàn, hình thức sở hữu, ngành nghề và quy mô doanh nghiệp) được đo lường theo mức của năm 2011, trong đó chúng tôi có bổ sung thêm các biến chỉ báo gồm mức độ đa dạng hóa và đổi mới. Thêm vào đó, chúng tôi sử dụng năng suất lao động năm 2011 là biến số kiểm soát. Giá trị Robust standard errors được thể hiện bên cạnh các giá trị ước lượng từ mô hình.

Chúng tôi nhận thấy xu hướng giảm như thường lệ của lợi nhuận, có nghĩa rằng các hệ số ước lượng âm (-) với mức ý nghĩa cao của năng suất lao động năm 2011 chỉ ra rằng các doanh nghiệp mà năng suất lao động ban đầu ở mức cao sẽ có mức tăng thấp hơn so với các doanh nghiệp có mức năng suất lao động ban đầu thấp hơn. Phát hiện này cũng tương tự với kết quả trong báo cáo về DNNVV Việt Nam năm 2011 do CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER (2012) thực hiện. Kết quả trình bày tại Bảng 7.8 cũng cho thấy rằng năng suất lao động tăng lên theo quy mô của doanh nghiệp không phụ thuộc vào cách thức đo lường về năng suất lao động. Kết quả này cũng khẳng định lại những kết quả tính toán thể hiện ở Bảng 7.6 ở trên. Đa dạng hóa sản xuất có mối quan hệ thuận chiều với năng suất khi nó được đo lường ở cách hai, điều này có nghĩa rằng khả năng tăng giá trị gia tăng trên một lao động của các doanh nghiệp có quan hệ chặt với các loại sản phẩm hiện có của doanh nghiệp đó. Ngược lại, các hộ gia đình không phải là nhóm có lợi thế trong tăng trưởng năng suất lao động khi đại lượng này được đo ở dạng giá trị gia tăng trên một lao động (hệ số ước lượng có giá trị âm). Cuối cùng, các doanh nghiệp ở khu vực thành thị và các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Nam có khả năng tăng năng suất lao động cao hơn các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn và các doanh nghiệp ở khu vực phía Bắc.

Bảng 7.8: Các đặc tính về năng suất lao động

	Tăng năng suất lao động (2011 đến 2013)			
	dln(LP1)		dln(LP2)	
	Hệ số	Thống kê-t	Hệ số	Thống kê-t
Năng suất lao động (log)	-0,477***	(-20,16)	-0,577***	(-24,11)
Quy mô DN (log số lao động)	0,124***	(5,82)	0,128***	(7,27)
Đa dạng hóa (Có=1)	0,064	(1,24)	0,089**	(2,02)
Đổi mới 1 (Có=1)	0,015	(0,19)	-0,018	(-0,27)
Đổi mới 2 (Có=1)	0,021	(0,65)	-0,020	(-0,69)
DN hộ gia đình (Có=1)	-0,066	(-1,35)	-0,070*	(-1,79)
Thành thị (Có=1)	-0,054	(-1,47)	0,075**	(2,30)
Phía Nam (Có=1)	0,052*	(1,65)	0,076***	(2,73)
Biến ngành nghề	Có		Có	
Số quan sát (DN)	1.861		1.861	
Pseudo R-squared	0,27		0,33	

Ghi chú: Mô hình OLS. Robust standard errors. *, ** và *** thể hiện tầm quan trọng của hệ số ước lượng ở mức lần lượt là 10%, 5% và 1%. Nhóm ngành cơ sở: Chế biến thực phẩm (Mã ISIC 15)..

7.3 Công nghệ và hiệu quả kỹ thuật

Bảng 7.9 mô tả một số đặc trưng của công nghệ được sử dụng tại các doanh nghiệp được điều tra xét trên khía cạnh về mức độ, tuổi và tình trạng của công nghệ khi mua. Số liệu chỉ ra rằng có 5% các doanh nghiệp điều tra chỉ sử dụng các công cụ cầm tay trong hoạt động sản xuất. Đây là một bước tiến quan trọng nếu so với tỷ lệ 8% của năm 2007 (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Số lượng các doanh nghiệp chỉ sử dụng các máy móc vận hành bằng tay tại điều tra năm 2013 cũng giảm từ 5% xuống 2,2% tại điều tra năm 2011, tỷ lệ sử dụng máy móc vận hành bằng điện đã tăng từ 27% năm 2011 lên 29% năm 2013.

Thiết bị và máy móc sử dụng trong sản xuất là khá mới, khoảng 84% các doanh nghiệp điều tra sử dụng các thiết bị, máy móc có tuổi dưới 10 năm. Số liệu gần như không thay đổi nhiều trong cả hai cuộc điều tra 2011 và 2013 khi sử dụng mẫu cân bằng để tính toán. Tương tự, tỷ trọng các doanh nghiệp sử dụng máy móc và thiết bị có độ tuổi trên 10 năm trong 2 cuộc điều tra này cũng ở mức tương đương nhau. Cuối cùng, khoảng 74% công nghệ được mua mới trong điều tra 2013 và tỷ lệ này không thay đổi so với tỷ lệ của điều tra năm 2011. Tỷ lệ công nghệ đã qua sử dụng được mua trong năm 2013 tăng lên một chút (1,1%) so với tỷ lệ của năm 2011, trong khi đó tỷ lệ công nghệ tự sản xuất giảm 1,3% so với năm 2011. Lý thuyết gợi ý rằng các doanh nghiệp mua lại các hàng hóa vốn thường là những doanh nghiệp gặp khó khăn nhất về tín dụng. Từ kết quả tại Bảng 7.9 có thể dẫn đến nhận định rằng số lượng các doanh nghiệp gặp khó khăn về tài chính đã tăng lên trong giai đoạn

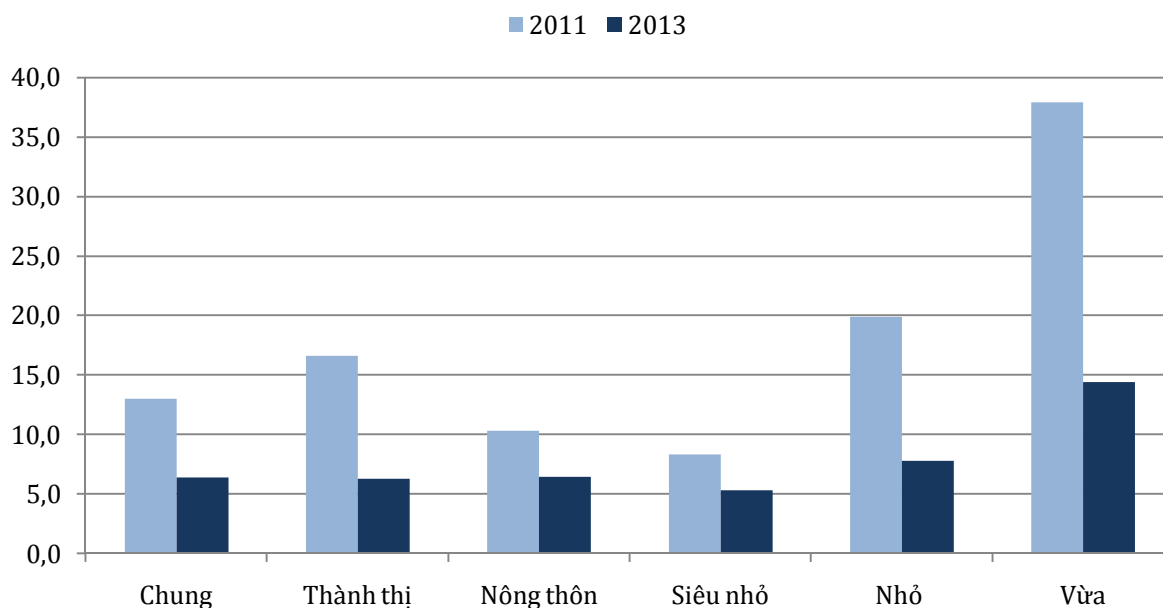
2011-2013.⁵Tác động này vẫn giữ nguyên khi phân tích sử dụng bảng mẫu cân bằng cho chúng tôi có thể đi đến nhận định rằng các doanh nghiệp được điều tra lần đầu tiên vào năm 2013 cũng sử dụng một tỷ lệ các loại công nghệ đã qua sử dụng tương tự như các doanh nghiệp đã điều tra ở các vòng trước đó.

Bảng 7.9: Đặc tính công nghệ (tỷ lệ %)

		2011	2013
Mức độ công nghệ	Công cụ dùng tay	5,3	5,0
	Máy móc chỉ vận hành bằng tay	5,0	2,2
	Máy móc chỉ dùng điện	26,8	29,0
	Có cả các loại ở trên	62,9	63,8
Tuổi của công nghệ	Dưới 3 năm	17,4	15,2
	Từ 3 – 5 năm	32,0	33,5
	Từ 6 – 10 năm	34,7	35,8
	Từ 11 – 20 năm	13,7	13,1
	Trên 20 năm	2,3	2,3
Công nghệ mới hay mua lại	Mới	73,7	73,8
	Đã qua sử dụng	22,2	23,3
	Tự sản xuất (thiết kế)	4,1	2,8

Hình 7.2 thể hiện tỷ lệ các doanh nghiệp mua công nghệ mới phân theo khu vực và quy mô. Tỷ lệ các doanh nghiệp tiếp nhận các công nghệ mới đã giảm 6,6% điểm phần trăm, từ 13% năm 2011 xuống 6,4% năm 2013. Đây là tỷ lệ doanh nghiệp tiếp nhận công nghệ mới thấp nhất kể từ điều tra năm 2005 và nó gần tương đương tỷ lệ quan sát được năm 2007 (CIEM, DoE, ILSSA, 2010; Rand et al., 2008). Khi bảng mẫu cân bằng được sử dụng để phân tích, kết quả cho thấy tỷ lệ giảm này lên tới 7,2 điểm phần trăm. Việc tỷ lệ các doanh nghiệp giới thiệu/ứng dụng công nghệ mới giảm trong quá trình sản xuất có thể do sự giảm sút về tỷ lệ đổi mới vì tỷ lệ đổi mới thường dẫn đến việc tiếp nhận các công nghệ mới trong sản xuất. Tỷ lệ giảm xuống này cũng có thể phản ánh mức độ bất ổn cao hơn trong hoạt động sản xuất kinh doanh dưới tác động của khủng hoảng tài chính làm cho mức độ cần của các doanh nghiệp về công nghệ mới giảm đi. Sự giảm sút lớn nhất tỷ lệ tiếp nhận công nghệ mới quan sát được ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị và các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và quy mô vừa. So sánh giữa các khu vực và các nhóm quy mô với nhau chúng tôi thấy rằng khu vực thành thị và khu vực nông thôn có xu hướng tương tự trong việc tiếp nhận các công nghệ mới trong hai năm trước đó. Xét về quy mô, tác động theo các nhóm đường như được thể hiện rõ nét: các doanh nghiệp lớn hơn có sự sụt giảm mạnh hơn trong tiếp nhận công nghệ mới vào quá trình sản xuất của mình.

⁵Phát hiện này cũng tương đồng với kết quả tìm được tại Chương 6.

Hình 7.2: Công nghệ mới

Tiếp theo, chúng tôi sẽ so sánh hoạt động nâng cấp công nghệ đối với các doanh nghiệp lựa chọn câu trả lời là sẽ tiếp tục sử dụng công nghệ hiện tại trong điều tra. Kết quả trình bày tại Bảng 7.10 có được từ ước lượng mô hình hồi quy OLS thông thường và mô hình probit cho thấy rằng có mối quan hệ giữa khả năng tăng trưởng của doanh nghiệp và việc rút lui khỏi thị trường và các biến chỉ số dẫn báo về giới thiệu công nghệ mới, tăng trưởng lao động và khả năng tồn tại của doanh nghiệp. Biến chỉ số dẫn báo về giới thiệu công nghệ mới có ý nghĩa thống kê trong cả hai ước lượng với các biến phụ thuộc là tăng trưởng lao động cũng như khả năng tồn tại của doanh nghiệp, tuy nhiên có sự khác nhau về mức độ tác động. Hệ số ước lượng dương đối với tăng trưởng lao động cho thấy rằng việc giới thiệu công nghệ mới có quan hệ thuận chiều với tăng trưởng của doanh nghiệp, trong khi đó cơ hội tồn tại của doanh nghiệp sẽ giảm đi khi công nghệ mới được giới thiệu. Mối quan hệ thuận chiều giữa giới thiệu công nghệ mới và tăng trưởng của doanh nghiệp chỉ ra rằng giới thiệu công nghệ mới có thể không đồng nghĩa là sẽ sử dụng ít lao động hơn so với khi áp dụng các công nghệ cũ. Hơn nữa, kết quả ước lượng cũng chỉ ra rằng các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn sẽ tăng trưởng chậm hơn⁶ và khả năng sống sót sẽ tăng lên theo quy mô của doanh nghiệp (các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có xác suất rút lui khỏi thị trường thấp hơn so với các doanh nghiệp nhỏ hơn). Những kết luận này được rút ra độc lập với câu trả lời trong câu hỏi là các doanh nghiệp có dự định rút khỏi thị trường trong tương lai không được đặt ra trong bảng hỏi điều tra.

⁶Kết quả này củng cố lý thuyết tiến hóa (phát triển) của Jovanovic (1982).

Bảng 7.10: Tác động của việc giới thiệu/áp dụng công nghệ mới

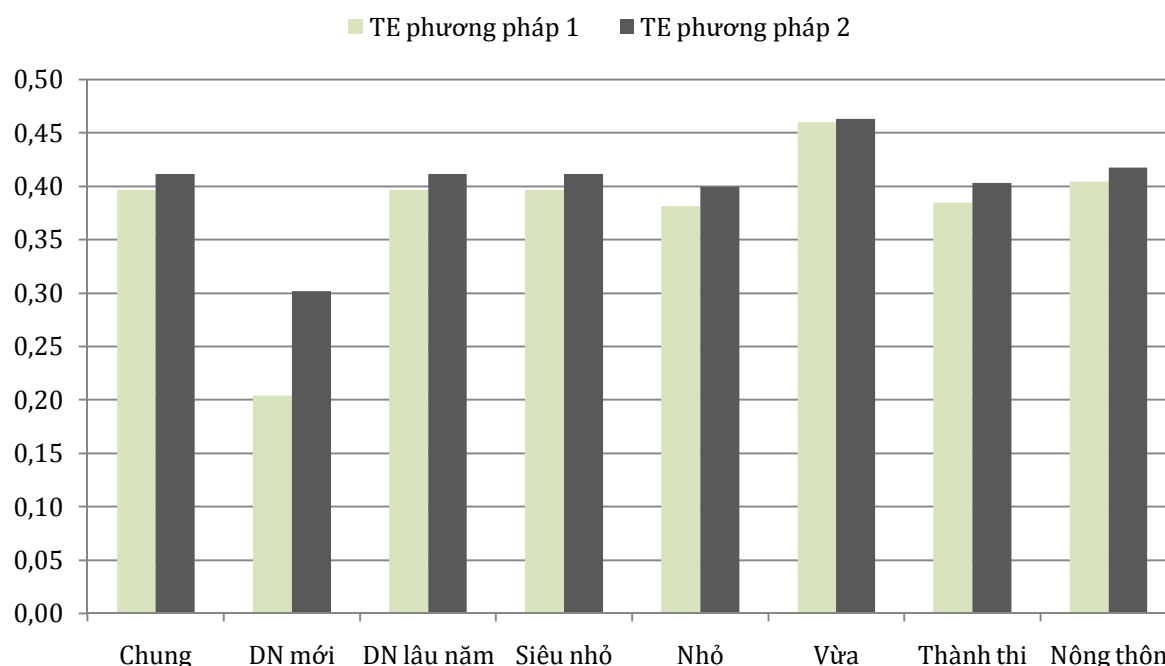
	Tăng trưởng lao động		Rút lui khỏi thị trường (probit)	
	Hệ số	Thông kê-t	Tác động biên	Thông kê-t
Giới thiệu công nghệ mới (Có = 1)	0,045***	(2,60)	-0.039*	(-1,80)
Quy mô DN (log số lượng lao động)	-0,119***	(-15,66)	-0.030***	(-3,22)
Hộ gia đình (Có=1)	-0,140***	(-7,92)	-0.078***	(-3,27)
Thành thị (Có=1)	0,016	(1,09)	0.072***	(3,89)
Phía Nam(Có=1)	0,030**	(2,36)	-0.026	(-1,59)
Biến giả ngành	Yes		Yes	
Số quan sát (DN)	1.988		2.419	
Pseudo R-squared	0,134		0,023	

Ghi chú: Mô hình hồi quy OLS và Probit, tác động biên. Robust standard errors. *, ** và *** thể hiện tầm quan trọng của hệ số ước lượng ở mức lần lượt là 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: TP HCM, DN gia đình và ngành chế biến thực phẩm (Mã ISIC 15).

Hiệu suất công nghệ (TE) thể hiện khả năng cao nhất của các doanh nghiệp trong sản xuất với mức đầu vào nhất định. Ở đây hiệu suất công nghệ được ước tính bằng cách sử dụng mô hình sản xuất giới hạn xác suất với hai bộ dữ liệu về đầu vào và đầu ra khác nhau. Đối với mục đích trong báo cáo này, hiệu suất công nghệ được đo lường theo hai cách. Cách tính thứ nhất, hiệu suất công nghệ được đo lường thông qua giá trị gia tăng thực là đầu ra, tổng số lao động toàn thời gian và giá trị thực của vốn vật chất (hữu hình) là đầu vào. Cách đo lường thứ hai về hiệu suất công nghệ sử dụng tổng doanh thu thuần như là đầu ra của doanh nghiệp và tổng lao động toàn thời gian, giá trị thực vốn vật chất và tổng giá trị hàng hóa trung gian là đầu vào. Giá trị của hiệu suất công nghệ được ước tính dựa trên mẫu cân bằng. Một doanh nghiệp hoạt động với công suất tối đa có thể được kỳ vọng là có hiệu suất công nghệ bằng 1.

Hình 7.3 trình bày hiệu suất sử dụng công nghệ trung bình tính trên hai phương pháp đo được đề cập ở trên. Mức hiệu suất công nghệ trung bình tính được dựa trên phép đo thứ nhất là 0,40 và ở phép đo thứ hai là 0,41. Hiệu suất công nghệ của năm 2009 (CIEM, DoE, ILSSA, 2010) chỉ cao hơn một chút so với mức của năm 2013. Mức hiệu suất công nghệ ước tính của các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam không cùng mức với hiệu suất công nghệ mà Tybout (2000) đưa ra. Tác giả tìm ra một phần bằng chứng không đáng kể ủng hộ quan điểm rằng thị trường ở các nước đang phát triển là nơi có các doanh nghiệp hoạt động kém hiệu quả và giá trị của hiệu suất công nghệ dao động trong khoảng 60- 70% so với mức hiệu quả nhất. Mức hiệu suất công nghệ thấp nhất ở các DNNVV Việt Nam cho thấy rằng các thị trường ở Việt Nam thể hiện sự “dễ dãi” hơn đối với các doanh nghiệp có hiệu suất công nghệ thấp so với mong muốn trước đó. Hai khả năng có thể giải thích cho thực tế này đó là: (i) đa số các doanh nghiệp được điều tra có thể đang hoạt động trong các thị trường ngách nơi ít hấp dẫn đối với các doanh nghiệp tiên tiến hơn, điều này cho phép các doanh nghiệp này có thể tồn tại được mặc dù hoạt động với hiệu suất công nghệ thấp; và (ii) tăng trưởng nhanh của các doanh nghiệp có thể khiến các doanh nghiệp này phải liên tục đổi mới công nghệ sản xuất, điều này có thể không cho phép các doanh nghiệp có được lợi ích đầy đủ từ việc học hỏi qua quá trình kinh doanh(learning-by-doing) để sản xuất ngày càng hiệu quả hơn.

Hình 7.3: Hiệu suất công nghệ trung bình (TE)



Thêm vào đó, Hình 7.3 thể hiện rằng các doanh nghiệp quy mô vừa có hiệu quả hơn các doanh nghiệp thuộc nhóm có quy mô nhỏ hơn. Hình này cũng chỉ ra rằng các doanh nghiệp mới tham gia thị trường có hiệu quả công nghệ thấp hơn các doanh nghiệp có thời gian hoạt động lâu hơn ở cả hai phương pháp đo. Điều này cũng nằm trong kỳ vọng bởi các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường thường có hiệu suất công nghệ thấp hơn và qua thời gian, thông qua quá trình vừa kinh doanh vừa học hỏi hiệu quả công nghệ sẽ dần được nâng lên. Các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn có hiệu suất công nghệ cao hơn khoảng 2 điểm phần trăm ở cả hai cách đo lường hiệu suất công nghệ so với các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị.

Các doanh nghiệp phải chi trả mức giá khác nhau đối với các đầu vào và vì vậy sẽ lựa chọn cho mình sự kết hợp khác nhau các đầu vào trong quá trình sản xuất tùy thuộc vào điều kiện môi trường mà doanh nghiệp đó hoạt động. Ví dụ, các doanh nghiệp quy mô nhỏ có thể chi trả cho lao động thấp hơn các doanh nghiệp lớn trong khi các doanh nghiệp lớn hơn lại có thể có được đầu vào của các sản phẩm trung gian với mức giá thấp hơn do lợi thế về quy mô. Điều này có thể ảnh hưởng đến nhu cầu đầu vào khác nhau giữa các doanh nghiệp. Phương pháp đo lường hiệu quả công nghệ thứ hai đã tính đến yếu tố này bằng cách đưa giá trị của các đầu vào trung gian khi tính toán. Hình 7.3 thể hiện kết quả tính toán mô hình sản xuất giới hạn xác suất sử dụng phương pháp thứ hai trong tính hiệu suất công nghệ. Sự mở rộng phương pháp tính hiệu suất công nghệ không cho thấy sự khác nhau đáng kể về kết quả tính toán. Đối với tất cả các nhóm doanh nghiệp, mức hiệu suất công nghệ được tính toán thông qua cách thức thứ hai gần như giống nhau trừ trường hợp của nhóm doanh nghiệp mới tham gia vào thị trường với mức hiệu suất công nghệ cao hơn khoảng 10 điểm phần trăm.

Phân bổ các ước lượng mật độ Kernel về hiệu suất công nghệ của các doanh nghiệp không được tính toán ở đây song nó cũng mang đến những thông tin có ý nghĩa. Phân bổ của mật độ Kernel về hiệu suất công nghệ ở phương pháp đo lường 1 là lệch phải với một số điểm thay đổi ở về phía bên phải của phân bổ chỉ ra rằng một số lượng đáng kể các doanh nghiệp trong mẫu có hiệu suất công nghệ cao hơn mức trung bình của mẫu. Tương tự, các ước tính về phân bổ mật độ Kernel ở phương pháp đo lường hiệu suất công nghệ thứ hai cũng cho thấy sự lệch phải với một số điểm thay đổi và hướng đến giá trị 1. Điều này chỉ ra rằng một số doanh nghiệp khi điều chỉnh giá trị đầu vào trung gian sẽ có hiệu suất công nghệ cao hơn mức trung bình chung.

Bảng 7.11 trình bày kết quả ước lượng hồi quy tuyến tính OLS sử dụng biến phụ thuộc là hiệu suất công nghệ trong cả hai phép đo ở trên. Các nhân tố cơ bản (tuổi của doanh nghiệp, quy mô, địa bàn và hình thức sở hữu) là các biến độc lập. Chúng ta bắt đầu với kết quả ước lượng từ phép đo lường hiệu suất công nghệ thứ nhất khi đầu ra được tính là giá trị gia tăng thuần và đầu vào là vốn vật chất và số lao động toàn thời gian. Như đã thể hiện ở trên, các doanh nghiệp có tuổi ít hơn thì hiệu suất công nghệ thấp hơn so với các doanh nghiệp nhiều tuổi hơn. Các doanh nghiệp nhỏ có hiệu suất công nghệ thấp hơn so với các doanh nghiệp siêu nhỏ. Xem xét tới tính chất về địa bàn, bằng chứng cho thấy rằng chỉ các doanh nghiệp hoạt động tại Phú Thọ và Nghệ An cho thấy hiệu suất công nghệ cao hơn có ý nghĩa thống kê so với các doanh nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh. Trong khi đó các doanh nghiệp tại Hà Nội, Quảng Nam và Khánh Hòa có mức hiệu suất công nghệ thấp hơn so với các doanh nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả ước lượng cũng cho thấy rằng, ngoại trừ các doanh nghiệp dưới các hình thức hợp danh/hợp tác xã/tổ hợp tác không cho thấy mức độ khác biệt có ý nghĩa thống kê so với các hộ gia đình, các doanh nghiệp thuộc các hình thức tư nhân/một thành viên, trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần đều có hiệu suất công nghệ cao hơn mang ý nghĩa thống kê so với hiệu suất của các doanh nghiệp hộ gia đình.

Chúng tôi sẽ xem xét kỹ hơn kết quả ước lượng khi sử dụng phương pháp đo lường hiệu quả công nghệ thứ hai khi đầu ra được đo bằng giá trị thực của vốn vật chất còn đầu vào được đo bằng tổng số lao động toàn thời gian và hàng hóa trung gian. Kết quả ước lượng này cho thấy các doanh nghiệp có tuổi thấp hơn có hiệu suất công nghệ thấp hơn các doanh nghiệp có tuổi đời cao hơn. Các doanh nghiệp quy mô vừa cũng có hiệu suất công nghệ cao hơn các doanh nghiệp siêu nhỏ trong khi đó các doanh nghiệp quy mô nhỏ có mức hiệu suất công nghệ tương đương với các doanh nghiệp siêu nhỏ (hệ số ước lượng không có ý nghĩa về mặt thống kê) khi các yếu tố về tuổi doanh nghiệp, địa bàn hoạt động và hình thức sở hữu được đưa vào mô hình. Theo Jovanovic (1993), việc sản xuất 2 sản phẩm sẽ hiệu quả hơn một sản phẩm khi ở quy mô lớn, điều này gợi mở một điều rằng sự thiếu tính đa dạng hóa ở các doanh nghiệp siêu nhỏ được thể hiện ở trên có thể giải thích cho thực tiễn về mức hiệu suất công nghệ thấp của các doanh nghiệp này. Xem xét đến tính chất về địa bàn hoạt động, kết quả có được tương tự như trường hợp đối với khi sử dụng phương pháp đo lường hiệu suất công nghệ thứ nhất. Kết quả ước lượng liên quan đến hình thức sở hữu ở mức độ nào đó có một chút thay đổi: hộ gia đình có hiệu suất công nghệ cao hơn các hình thức sở hữu khác ngoại trừ nhóm hợp danh/hợp tác xã/tổ hợp tác và các công ty cổ phần.

Bảng 7.11: Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu suất công nghệ

		Đo lường 1		Đo lường 2	
		Hệ số	Thống kê-t	Hệ số	Thống kê-t
Tuổi doanh nghiệp	Mới thành lập	-0,171***	(-10,79)	-0,100***	(-13,18)
Quy mô	DN nhỏ	-0,034**	(-2,20)	-0,014	(-1,54)
	DN vừa	0,026	(0,70)	0,037*	(1,68)
Địa bàn	Hà Nội	-0,057***	(-3,21)	-0,034***	(-3,26)
	Phú Thọ	0,055**	(2,37)	0,032**	(2,31)
	Hà Tây	-0,018	(-0,95)	-0,010	(-0,82)
	Hải Phòng	-0,025	(-1,12)	-0,011	(-0,86)
	Nghệ An	0,067***	(3,07)	0,045***	(3,55)
	Quảng Nam	-0,050**	(-2,49)	-0,021*	(-1,65)
	Khánh Hòa	-0,087***	(-3,37)	-0,045***	(-2,80)
	Lâm Đồng	-0,030	(-1,01)	-0,024	(-1,36)
	Long An	0,019	(0,64)	0,014	(0,84)
Hình thức pháp lý	Tư nhân/một thành viên	0,065***	(2,82)	0,023*	(1,75)
	Hợp danh/tổ hợp tác/hợp tác xã	0,059	(1,45)	0,038	(1,62)
	Công ty TNHH	0,084***	(4,86)	0,034***	(3,40)
	Công ty cổ phần	0,064*	(1,85)	0,028	(1,39)
Biến giả ngành nghề		Có		Có	
Số lượng quan sát (DN)		1.988		1.988	
R-squared		0,068		0,068	

Ghi chú: Mô hình hồi quy tuyến tính OLS với robust standard errors. *, ** và *** thể hiện tầm quan trọng của hệ số ước lượng ở mức lần lượt là 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: incumbent, DN siêu nhỏ, TP HCM, DN gia đình, và ngành chế biến thực phẩm (Mã ISIC 15). Đo lường 1: Giá trị gia tăng thuần, vốn vật chất thuần và số lao động toàn thời gian. Đo lường 2: Doanh thu thuần, giá trị vốn vật chất thuần, các đầu vào trung gian và lao động toàn thời gian.

7.4 Đặc tính về các đầu vào sản xuất và dịch vụ kinh doanh

Phần này tập trung vào năng lực sản xuất và các đầu vào chủ yếu mà các doanh nghiệp sử dụng vào quá trình sản xuất. Năng lực sản xuất được đo bằng mức sản xuất hiện tại so với mức sản xuất tối đa doanh nghiệp có thể có với máy móc thiết bị hiện có. Các doanh nghiệp được hỏi về khả năng tăng sản lượng của họ mà không cần phải mua thêm máy móc hoặc thiết bị mới.

Bảng 7.12 trình bày kết quả phân tích phân theo quy mô, tuổi và địa bàn hoạt động của doanh nghiệp. Chỉ 1% các doanh nghiệp cho rằng họ không thể gia tăng năng lực sản xuất của mình thêm nữa. Tỷ lệ này giảm mạnh nếu so với mức 16% của năm 2009 (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Tuy nhiên, 1/3 số doanh nghiệp tin rằng họ không thể tăng năng lực sản xuất thêm trên 10% mức hiện tại. Một tỷ lệ cao hơn một chút (37%) các doanh nghiệp cho rằng họ có khả năng tăng năng lực sản xuất của mình lên đến 25% và 20% có khả năng tăng năng lực sản xuất của mình lên mức 50%. Chỉ dưới 1% các doanh nghiệp cho rằng họ có khả năng tăng gấp đôi năng lực sản xuất hiện tại. Kết quả trên cho thấy năng lực sản xuất của

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

các doanh nghiệp nhìn chung là tương đối cao. Các doanh nghiệp mới kỳ vọng sẽ có thể tăng năng lực sản xuất thêm 50% mức hiện tại trong khi mức gia tăng kỳ vọng của các doanh nghiệp có tuổi nhiều hơn tương đương với mức trung bình của mẫu. Xem xét đến quy mô của doanh nghiệp, kết quả cho thấy các doanh nghiệp nhỏ hơn không tin rằng họ có khả năng tăng năng lực sản xuất lên trên mức 25%, điều này cho thấy rằng các doanh nghiệp quy mô nhỏ đã sử dụng gần hết năng lực sản xuất của mình. Các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị cũng hoạt động với công suất cao hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn với khoảng 40% các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị cho rằng họ không thể tăng năng lực sản xuất lên cao hơn 10% mức hiện tại. Một tỷ lệ thấp hơn không đáng kể (37,5%) các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn cho rằng họ có khả năng tăng năng lực sản xuất thêm 25% so với mức hiện tại.

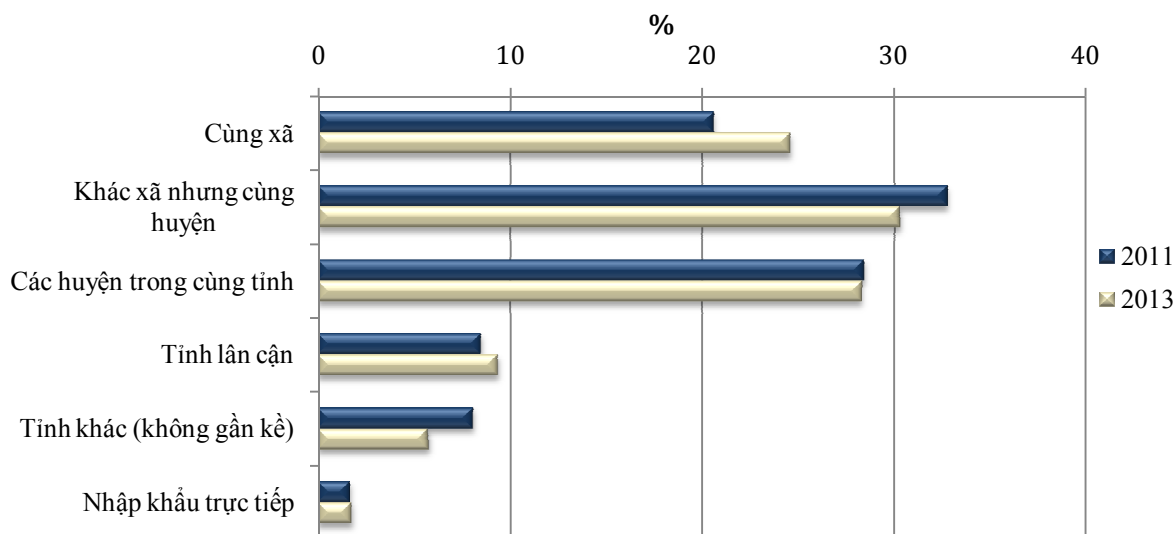
Bảng 7.12: Năng lực sản xuất năm 2013 (Tỷ lệ %)

		Không thể tăng thêm	Dưới 10%	Từ 10% đến 25%	Từ 25% đến 50%	Từ 50% đến 100%	Tăng hơn 100%
Tổng số	Chung	1,0	33,8	36,6	20,8	7,5	0,5
Tuổi DN	Mới thành lập	0,0	20,8	58,3	20,8	0,0	0,0
	Đang hoạt động	1,0	33,9	36,4	20,8	7,5	0,5
Quy mô	DN siêu nhỏ	1,2	34,1	35,5	21,2	7,4	0,6
	DN nhỏ	0,7	34,8	36,6	19,6	8,1	0,2
	DN vừa	0,0	24,4	50,4	19,9	5,3	0,0
Khu vực	Thành thị	0,3	40,9	35,5	16,8	6,5	0,0
	Nông thôn	1,5	28,1	37,5	23,9	8,2	0,8

Ghi chú: Câu hỏi điều tra: Với các máy móc/thiết bị hiện tại, doanh nghiệp ông bà có thể tăng năng lực sản xuất lên bao nhiêu %?

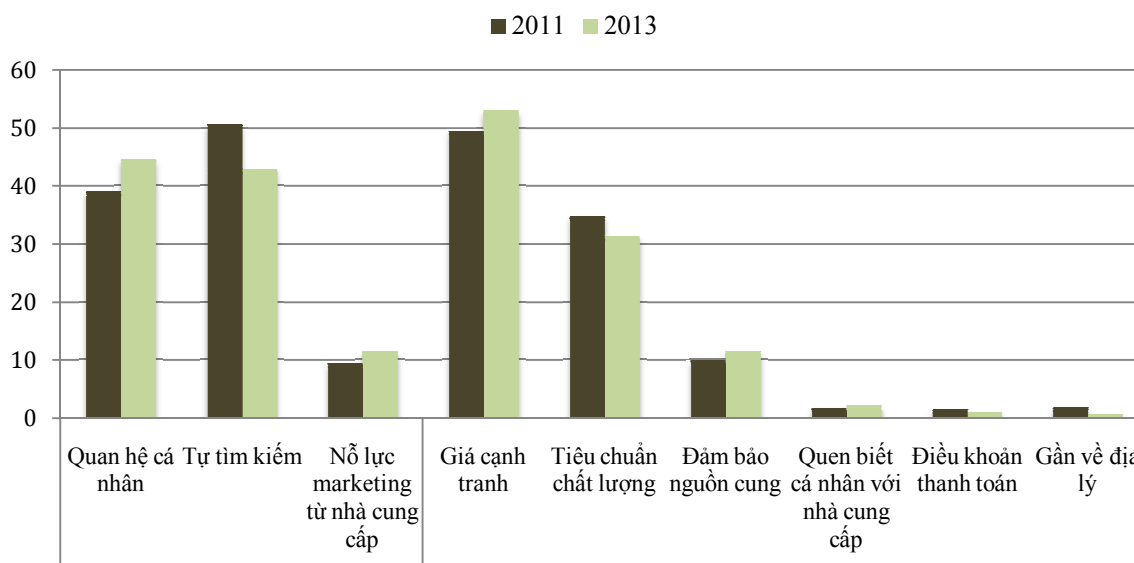
Các vấn đề liên quan đến đầu vào như việc tiếp cận các nguồn nguyên liệu thô, tiêu thụ năng lượng và phương tiện vận tải hình thành các quyết định kinh doanh hàng ngày của doanh nghiệp. Khoảng cách trung bình với nhà cung cấp chính của doanh nghiệp là 45 km trong năm 2011 nhưng đã tăng lên 63km năm 2013. Vì vậy, sẽ rất thú vị khi xem xét cụ thể vị trí của nhà cung cấp các nguyên liệu thô và chúng tôi mô tả điều đó tại Hình 7.4. Khoảng 82% nguồn đầu vào trung gian trong năm 2013 là từ các nhà cung cấp hoạt động trên cùng địa bàn (tỉnh), trong khi con số này của năm 2011 là 83%. Một sự giảm nhẹ tỷ lệ này có thể phản ánh sự tăng lên về thông tin về các cơ hội có thể có được nguồn đầu vào phù hợp từ các địa phương (tỉnh) khác. Cùng lúc đó, có sự tăng lên nguồn đầu vào từ các tỉnh lân cận so với tỷ lệ của năm 2011, trong khi đó đầu vào trung gian từ các tỉnh không lân cận chiếm tỷ trọng nhỏ hơn trong tổng nguồn đầu vào mà các doanh nghiệp mua trong năm 2013, chiếm gần 6%. Xem xét xu hướng này có thể thấy rằng các chi phí vận tải đã tăng nhẹ trong vòng 4 năm trở lại đây đã thúc đẩy các doanh nghiệp mua nhiều hàng hóa trung gian từ các tỉnh lân cận thay vì các địa bàn xa hơn.

Hình 7.4: Chi tiết về nhà cung cấp nguyên vật liệu



Sự thay đổi về nhà cung cấp đối với nguyên liệu thô ở trên có thể phát sinh do sự thay đổi về tiêu chí lựa chọn đối với các nhà cung cấp. Khoảng 95% các doanh nghiệp cho rằng các nhà cung cấp có thể tự do lựa chọn thị trường.

Hình 7.5: Các nhân tố và tiêu chí chính của việc chọn nhà cung cấp



Hình 7.5 mô tả việc các doanh nghiệp xác định nhà cung cấp như thế nào và các tiêu chí chủ yếu để lựa chọn các nhà cung cấp. Số liệu có được chỉ ra rằng có sự tăng lên về mức độ tin cậy đối với các quan hệ cá nhân trong việc lựa chọn các nhà cung cấp so với điều tra năm 2011. Khoảng 45% các doanh nghiệp lựa chọn các nhà cung cấp thông qua mối quan hệ cá nhân trong khi đó 43% xác định nhà cung cấp thông qua quá trình tự tìm kiếm. Các DNNVV Việt Nam dường như ít bị tác động bởi các nỗ lực marketing từ phía các nhà cung cấp khi lựa chọn nguồn cung đầu vào. Trong việc lựa chọn nhà cung cấp các đầu vào trung gian, tiêu chí quan trọng nhất đó là việc đưa ra mức giá cạnh tranh. Các doanh nghiệp cũng quan tâm đến tiêu chuẩn chất lượng của đầu vào nhưng với mức độ thấp hơn so với năm 2011. Sự đảm bảo về nguồn cung được 11% các doanh nghiệp lựa chọn là một yếu tố quan trọng trong khi quan hệ quen biết cá nhân nhà cung cấp, điều khoản thanh toán và sự gần gũi về địa lý chỉ đóng vai trò nhỏ trong quá trình lựa chọn nhà cung cấp nguyên liệu thô của các doanh nghiệp điều tra.

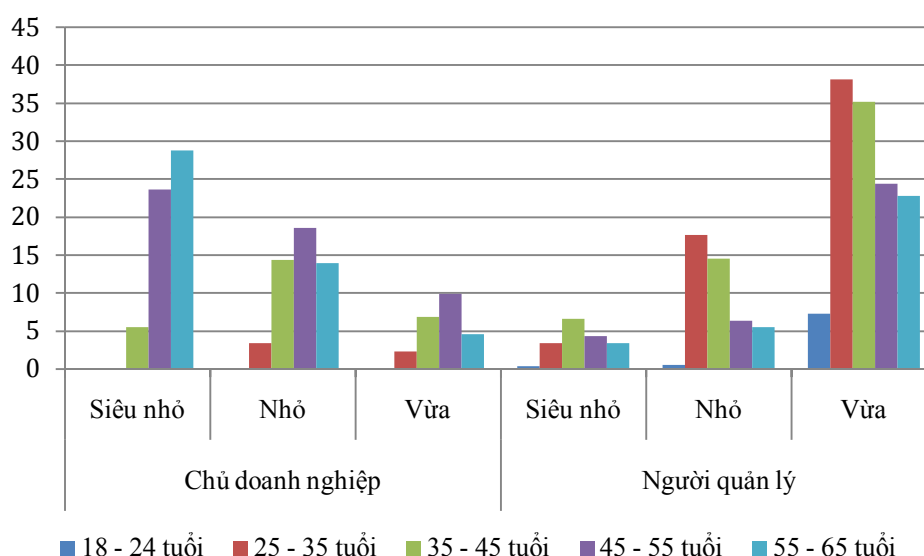
8 LAO ĐỘNG

Phần này sẽ phân tích cơ cấu của thị trường lao động trong các DNNVV trong lĩnh vực sản xuất ở Việt Nam dựa trên bộ dữ liệu điều tra đối với người sử dụng lao động-người lao động được thực hiện cùng với điều tra về doanh nghiệp. Các khía cạnh khác nhau của thị trường lao động bao gồm cấu thành của lực lượng lao động, cấu thành nghề nghiệp, phương pháp tuyển dụng, tổ chức công đoàn, phúc lợi xã hội, giáo dục và đào tạo của người lao động sẽ được phân tích bên cạnh phân tích về mức lương và các yếu tố quyết định tiền lương. Dựa trên cả hai bộ số liệu điều tra đối với các doanh nghiệp và đối với người sử dụng lao động- người lao động đang làm việc trong các doanh nghiệp này sẽ cho chúng ta thông tin đầy đủ hơn và khả năng phân tích sâu hơn các khía cạnh cần quan tâm.

8.1 Cơ cấu theo độ tuổi

Hình 8.1 thể hiện cơ cấu độ tuổi của chủ sở hữu cũng như người quản lý trong doanh nghiệp. Sẽ mang lại nhiều ý nghĩa nếu việc phân tích các doanh nhân thuộc nhóm trẻ tuổi và nhóm nhiều tuổi hơn về nhận thức của họ về công nghệ, năng lực tài chính và cách thức quản lý để thấy được sự khác nhau này. Trong khi các doanh nhân trẻ thường là những người có tính đổi mới cao và thường sử dụng các công nghệ mới thì các nhà doanh nghiệp thuộc nhóm lớn tuổi hơn lại có khả năng tiếp cận tài chính tốt hơn. Mẫu điều tra của chúng tôi cho thấy rằng các chủ doanh nghiệp siêu nhỏ có tỷ lệ áp đảo so với nhóm tuổi cao nhất, nhóm trên 55 tuổi. Nhóm có số lượng lớn nhất rơi vào nhóm các chủ doanh nghiệp có độ tuổi từ 45-55. Trong khi các doanh nhân dưới 35 tuổi thường sở hữu các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa và tỷ trọng rất thấp trong số họ sở hữu doanh nghiệp siêu nhỏ. Nhóm có độ tuổi trẻ nhất, từ 18-24 tuổi thường là những người được thuê làm quản lý trong doanh nghiệp. Nhóm có độ tuổi từ 25-35 chủ yếu là chủ sở nhà quản lý của các doanh nghiệp quy mô nhỏ và quy mô vừa, trong khi đó các doanh nghiệp siêu nhỏ thường thích các nhà quản lý ở nhóm tuổi cao hơn, trong khoảng 35-45 tuổi.

Hình 8.1: Cơ cấu độ tuổi của chủ sở hữu và người quản lý doanh nghiệp



8.2 Cơ cấu lực lượng lao động và tính ổn định

Khi sử dụng mẫu cân bằng chúng tôi có được các kết quả về cấu thành của lực lượng lao động tại Bảng 8.1. Bảng này cho thấy tỷ lệ bình quân lao động thường xuyên trong các DNNVV Việt Nam nhìn chung là không thay đổi trong giai đoạn 2011- 2013. Tuy nhiên, tỷ trọng lao động toàn thời gian năm 2013 đã giảm 1 điểm phần trăm so với điều tra 2011. Trong khi đó, tỷ trọng lao động không được trả lương đã tăng lên với mức tương đương với mức giảm của lao động toàn thời gian. Lao động nữ đã có sự thay đổi nhiều nhất khi tỷ lệ của nhóm này làm việc trong các DNNVV đã tăng từ 36% năm 2011 lên 38% năm 2013. Thay đổi này diễn ra đối với toàn bộ các nhóm quy mô doanh nghiệp, tuy nhiên, sự thay đổi này lại không diễn ra như vậy khi so sánh theo khu vực. Ở các địa bàn thuộc khu vực thành thị, kết quả cho thấy tỷ trọng lao động thường xuyên và toàn thời gian đã tăng lên trong khi đó tỷ lệ lao động không được trả lương lại giảm đi hơn một nửa. Sự gia tăng tỷ lệ lao động không được trả lương tại các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn có thể được lý giải do mức độ phổ biến hơn của các doanh nghiệp siêu nhỏ ở đây, những doanh nghiệp chủ yếu sử dụng lực lượng lao động là các thành viên trong gia đình. Các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Nam có xu hướng giảm tỷ trọng lao động toàn thời gian và tăng tỷ lệ lao động nữ. Tỷ lệ lao động không được trả lương và lao động nữ gia tăng tại các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Bắc.

Bảng 8.1: Cơ cấu lực lượng lao động (phần trăm tổng số lao động)

	Chung		DN siêu nhỏ		DN nhỏ		DN vừa		Thành thị		Nông thôn		Phía Nam		Phía Bắc	
	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013
Thường xuyên	96,2	96,1	96,8	96,4	94,7	95,1	95,1	95,8	95,9	96,6	96,6	95,7	97,8	96,6	95,0	95,7
Toàn thời gian	89,6	88,6	88,5	87,0	91,8	92,3	92,3	93,6	87,7	92,5	92,2	85,8	93,3	90,3	86,8	87,3
LĐ nữ	36,5	38,3	34,3	36,7	40,9	41,9	43,3	45,1	36,1	36,6	37,0	39,6	34,3	36,2	38,2	40,0
Không được trả lương	38,1	39,4	53,2	53,1	5,4	5,1	0,1	0,2	49,7	21,3	21,4	52,0	30,0	30,2	44,0	46,1
Số quan sát (DN)	1.988	1.988	1.371	1.430	496	460	121	98	818	818	1.170	1.170	845	845	1.143	1.143

Ghi chú: Giá trị trung bình, tỷ lệ phần trăm trên tổng số lao động, mẫu cân bằng

Sự thay đổi giữa hai cuộc điều tra 2011 và 2013 không có sự tác động của các doanh nghiệp mới được bổ sung trong cuộc điều tra năm 2013 vì kết quả tính toán được dựa trên mẫu cân bằng. Xu hướng sử dụng lao động của các DNNVV được mô tả ở trên có thể do mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn trong khi các chi phí vận hành hoạt động sản xuất kinh doanh đòi hỏi phải có sự điều chỉnh về cấu thành của lực lượng lao động theo thời gian. Sự thay đổi cũng có thể do sự giảm sút về lực lượng lao động sẵn có tại một số địa bàn khi lực lượng lao động có khả năng thỏa thuận được các điều kiện làm việc, ví dụ điều này được thể hiện qua tỷ lệ thấp hơn của nhóm lao động không được trả lương tại khu vực thành thị và các tỉnh/thành phố ở phía Nam. Thực tế này cũng có thể do áp lực pháp lý thấp hơn

đối với việc yêu cầu bắt buộc đối với điều kiện làm việc tại một số địa phương cụ thể, trong trường hợp này là đối với khu vực nông thôn và các tỉnh phía Bắc. Cuối cùng, thực trạng sử dụng lao động tại các DNNVV hiện nay cho thấy sự gia tăng tính không ổn định của nền kinh tế và lòng tin vào tương lai giảm đi nên các doanh nghiệp nhanh chóng chuyển sang sử dụng nhiều lao động không trả lương hơn.

Tỷ trọng lao động không được trả lương ở các doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức đã tăng từ 71% trong cuộc điều tra năm 2011 lên 77% năm 2013.⁷Trong khi đó, tỷ trọng này tại các doanh nghiệp ở khu vực chính thức vẫn giữ ở mức 24% ở cả hai cuộc điều tra. Kết quả này cũng tương tự với phát hiện của Rand và Torm (2012) khi phân tích dựa trên số liệu từ hai cuộc điều tra năm 2007 và 2009. Hai tác giả đã chỉ ra rằng tính chính thức không chỉ tác động thuận chiều đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp mà còn có tác động cải thiện điều kiện trong hợp đồng lao động.

Bảng 8.2 mô tả cơ cấu lực lượng lao động theo tỷ lệ phần trăm tính trên tổng lực lượng lao động. Tỷ trọng lao động chuyên môn, lao động tham gia sản xuất, lao động văn phòng và cán bộ kinh doanh tăng lên theo quy mô của doanh nghiệp (cả trong năm 2011 và 2013). Lao động sản xuất chiếm đa số trong lực lượng sản xuất và tỷ trọng của khu vực này ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị cao hơn khu vực nông thôn. Tuy nhiên, trong giai đoạn từ 2011-2013, kết quả điều tra cho thấy có sự sụt giảm về tỷ trọng lao động sản xuất đối với tất cả các nhóm quy mô và các khu vực. Xu thế này ngược lại với tỷ trọng của lao động quản lý khi khu vực này có mức tăng 3% trong giai đoạn này. Sự gia tăng về tỷ trọng cán bộ quản lý được quan sát thấy ở tất cả các nhóm doanh nghiệp.

Bảng 8.2: Cơ cấu lực lượng lao động phân theo nghề (tỷ lệ %)

	Chung		DN siêu nhỏ		DN nhỏ		DN vừa		Thành thị		Nông thôn		Phía Nam		Phía Bắc	
	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013
Quản lý	29,1	32,4	37,6	40,6	11,2	12,0	5,6	6,3	21,1	24,6	34,6	37,8	25,8	27,8	31,5	35,7
Chuyên môn	3,3	3,4	1,6	1,7	7,1	7,8	8,0	8,1	5,6	5,3	1,8	2,0	4,1	4,1	2,8	2,9
Văn phòng	1,6	1,6	0,6	0,6	3,7	4,0	4,9	5,2	2,8	2,7	0,8	0,8	2,1	2,0	1,3	1,3
Kinh doanh	2,8	2,3	2,2	1,5	4,1	4,3	3,6	3,8	4,0	3,2	1,9	1,7	4,1	3,1	1,9	1,7
Dịch vụ	0,7	0,8	0,3	0,5	1,4	1,5	1,8	2,3	1,0	1,1	0,4	0,6	0,9	1,1	0,5	0,6
Sản xuất	62,3	59,3	57,7	54,9	72,1	70,1	75,5	73,8	65,3	62,8	60,3	56,8	62,8	61,7	62,0	57,5
Học việc	0,2	0,2	0,1	0,2	0,4	0,4	0,5	0,5	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Số quan sát (DN)	1.980	1.980	1.371	1.428	496	457	118	95	815	818	1.170	1.162	843	843	1.142	1.137

Ghi chú: Phần trăm trong tổng lực lượng lao động, mẫu cân bằng. 7 doanh nghiệp không trả lời câu hỏi trong năm 2013 và 4 doanh nghiệp không trả lời trong năm 2011.

⁷Các doanh nghiệp phi chính thức được hiểu là các doanh nghiệp không có Mã số doanh nghiệp và Mã số thuế.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Các ngành nghề khác như chuyên môn cũng đòi hỏi lao động có kỹ năng cao dường như không thay đổi với tỷ trọng chiếm 3,35% tổng lực lượng lao động. Các ngành nghề yêu cầu mức kỹ năng trung bình như văn phòng cũng duy trì tỷ lệ ổn định. Một sự giảm đi đối với tỷ lệ cán bộ kinh doanh trong năm 2013 so với 2011 mà chủ yếu là diễn ra ở các doanh nghiệp siêu nhỏ. Có sự tăng lên tỷ trọng lao động dịch vụ năm 2013 so với năm 2011 mà có thể là do sự thay đổi đáng kể tại các doanh nghiệp quy mô vừa mặc dù nhóm nghề này chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong lực lượng sản xuất.

Điều tra người lao động cho thấy rằng các dịch chuyển ngành nghề thường thực sự diễn ra và sự thay đổi này được trình bày tại Bảng 8.3. Trong số các lao động hiện đang nắm giữ vị trí quản lý tại doanh nghiệp, trên 30% trong số này là lao động sản xuất 19,3% không làm việc và chỉ 18,2% là cán bộ quản lý trong điều tra năm 2011. Điều này chỉ ra rằng vị trí quản lý không đòi hỏi kinh nghiệm cụ thể. Những phát hiện này cũng chỉ ra khả năng thay đổi trong chức năng của công việc. Tuy vậy, dường như lao động sản xuất và lao động chuyên môn là những người có xu hướng tiếp tục chọn công việc cùng nghề với công việc họ đang làm cao nhất khi họ có sự thay đổi vị trí việc làm.

Bảng 8.3: Ma trận chuyển dịch nghề nghiệp

Nghề nghiệp trước đây	Nghề nghiệp hiện tại					
	Quản lý	Chuyên môn	Văn phòng	Kinh doanh	Dịch vụ	Sản xuất
Quản lý	34 (18,2)	2 (1,4)	0 (0,0)	2 (1,8)	0 (0,0)	5 (0,6)
Chuyên môn	26 (13,9)	61 (41,5)	16 (11,1)	5 (4,4)	3 (4,3)	12 (1,3)
Văn phòng	17 (9,1)	25 (17,0)	43 (29,9)	12 (10,6)	3 (4,3)	8 (0,9)
Kinh doanh	8 (4,3)	5 (3,4)	13 (9,0)	32 (28,3)	3 (4,3)	5 (0,6)
Dịch vụ	7 (3,7)	3 (2,0)	9 (6,3)	5 (4,4)	16 (22,9)	17 (1,9)
Sản xuất	59 (31,6)	9 (6,1)	20 (13,9)	21 (18,6)	22 (31,4)	610 (67,0)
Không làm việc	36 (19,3)	42 (28,6)	43 (29,9)	36 (31,9)	23 (32,9)	253 (27,8)
Số lượng quan sát (LĐ)	187	147	144	113	70	910

Ghi chú: Dựa trên điều tra về người lao động. Tổng số người được điều tra là 1,478. Tỷ lệ phần trăm trong ngoặc.

Về tính ổn định của lực lượng lao động, Bảng 8.4 trình bày sự thay đổi về lao động tại các trong toàn bộ mẫu. Tỷ lệ lao động được tuyển dụng năm 2013 chiếm khoảng 5% tổng lực lượng lao động nhưng có tới 10% số lao động lại rời khỏi các doanh nghiệp này. Trung bình tỷ lệ lao động rời khỏi doanh nghiệp điều tra cao gấp 2 lần số lao động mới tại đây, tuy nhiên tình trạng này không giống nhau ở các nhóm doanh nghiệp và các khu vực. Các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức, doanh nghiệp ở thành thị và ở phía Bắc mất đi số lao động

gấp đôi so với số họ tuyển dụng mới trong khi đó các doanh nghiệp thuộc các khu vực và địa bàn khác có tỷ lệ lao động rời đi thấp hơn. Trong khi các doanh nghiệp siêu nhỏ có tính ổn định về lao động tương đồng với tình hình chung thì các doanh nghiệp quy mô vừa lại là nhóm có tỷ lệ tuyển dụng mới và tỷ lệ lao động rời khỏi doanh nghiệp là tương đương nhau.

Trong số các lao động rời khỏi doanh nghiệp, khoảng ½ số đó là tự nguyện và 20% là do bị sa thải. Thực tế này rất khác so với những gì diễn ra ở năm 2001 khi mà khoảng 70% số lao động rời đi khỏi doanh nghiệp là tự nguyện và chỉ có 4% trong số đó là bị sa thải (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012). Các nguyên nhân đối với việc rời bỏ công việc là tương đồng giữa các nhóm quy mô và các khu vực. Khu vực nông thôn và phi chính thức có tỷ lệ lao động bị sa thải trung bình cao hơn tương đối so với khu vực thành thị và khu vực chính thức.

Bảng 8.4: Tính ổn định của lực lượng lao động

	Chung	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Chính thức	Phi chính thức	Phía Nam	Phía Bắc
Tỷ lệ tuyển mới	5,3	4,1	8,2	8,9	6,0	4,8	6,6	2,2	5,6	5,1
Tỷ lệ rời DN	9,7	9,5	10,6	8,7	13,6	6,8	12,3	3,1	7,4	11,5
<i>Trong đó</i>										
Tự nguyện	50,7	49,8	52,9	48,1	45,9	56,5	51,0	48,4	49,7	51,7
Bị sa thải	19,8	20,2	19,7	18,8	18,0	22,0	19,2	25,4	20,3	19,4
Nghỉ hưu	1,7	0,4	1,9	5,0	2,8	0,5	1,9	0,5	1,1	2,3
Ốm đau	1,6	1,0	1,6	3,3	1,9	1,3	1,7	0,9	1,9	1,3
Chết	0,4	0,6	0,3	0,4	0,6	0,3	0,4	0,9	0,3	0,6
Nguyên nhân khác	23,8	25,0	22,7	23,3	29,7	16,7	24,0	22,1	25,1	22,6
Số quan sát	(2.461)	(1.763)	(566)	(132)	(1.062)	(1.399)	(1.767)	(694)	(1.059)	(1.402)

Ghi chú: Mẫu không cân bằng. Tỷ lệ phần trăm trong tổng lực lượng lao động.

8.3 Giáo dục, đào tạo, điều kiện làm việc và phương pháp tuyển dụng

Có phải cơ cấu lực lượng lao động phụ thuộc vào lựa chọn của các doanh nghiệp hơn là do thiếu lao động phù hợp hay không là vấn đề cần xem xét. Bảng 8.5 cho thấy khoảng 9% tổng số các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tuyển dụng các lao động có kỹ năng phù hợp trong năm 2012 và 67% trong số các doanh nghiệp này cho rằng nguyên nhân chính là do thiếu các lao động có đủ kỹ năng như yêu cầu. So sánh với năm 2011 thì tỷ lệ các doanh nghiệp có thuê lao động thấp chỉ bằng một nửa. Khó khăn trong tuyển dụng tăng lên đáng kể theo nhóm quy mô và ở khu vực nông thôn. Khoảng 26% các doanh nghiệp có quy mô vừa và 6% các doanh nghiệp siêu nhỏ cho rằng họ gặp khó khăn trong việc tuyển chọn các lao động có kỹ năng phù hợp. Hơn 70% các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa và các doanh nghiệp ở khu vực nông thôn cho rằng nguyên nhân chính của khó khăn trong tuyển dụng là do thiếu lao động có kỹ năng. Điều này là phù hợp với thực tế là các doanh nghiệp lớn hơn và các doanh nghiệp ở khu vực thành thị tuyển nhiều hơn lao động chuyên

môn (như trình bày tại Bảng 8.2). Các kết quả cũng chỉ ra rằng mức độ kỹ năng của người lao động không đáp ứng được yêu cầu đặt ra của các doanh nghiệp. Khoảng 18% số các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tuyển lao động là do mức lương đề nghị không đáp ứng yêu cầu của người lao động và khoảng 12% cho rằng điều kiện làm việc không hấp dẫn là những khó khăn chủ yếu. So với năm 2011 chúng tôi thấy rằng khoảng 2 điểm phần trăm số doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc cung cấp mức lương đủ cao theo yêu cầu của người lao động. Do tỷ lệ lao động được đào tạo là tương đối cao, như trình bày tại Bảng 8.8, nên nguyên nhân gây ra khó khăn trong tuyển dụng lao động chủ yếu là do thiếu thông tin về thị trường lao động hơn là nguyên nhân thiếu lao động có tay nghề. Điều này gợi ý rằng việc tăng cường hệ thống thông tin thị trường lao động sẽ đem lại lợi ích cho cả người lao động cũng như các doanh nghiệp và có thể giúp gắn kết kỹ năng của người lao động và yêu cầu của ngành nghề.

Bảng 8.5: Những khó khăn trong tuyển dụng lao động

	Chung	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Khó khăn trong tuyển dụng lao động có kỹ năng theo yêu cầu (%)						
Có khó khăn	9,0	5,7	15,5	25,8	8,5	9,7
Không khó khăn	56,5	66,0	34,8	22,7	56	57,2
Nguyên nhân gặp khó khăn (%)						
Thiếu lao động có kỹ năng	67,1	56	76,1	76,5	70,9	63,9
Không đáp ứng mức lương đề nghị	18,5	24	12,5	17,6	20,4	16,8
Điều kiện làm việc thiếu hấp dẫn	11,7	14	11,4	5,9	8,7	14,3
Khó khăn khác	2,7	6,0	0,0	0,0	0,0	5,0
Số lượng doanh nghiệp	2.461	1.763	566	132	1.062	1.399
	(222)	(187)	(167)	(48)	(103)	(119)

Ghi chú: Số lượng doanh nghiệp có khó khăn khi tuyển dụng trong ngoặc đơn. Điều tra 2013.

Bảng 8.6 thể hiện phương pháp tuyển dụng lao động phổ biến nhất là qua các mối liên hệ phi chính thức, chiếm tới trên 60% trong tất cả các phương pháp tuyển dụng.⁸ Một sự tín nhiệm cao đối với quan hệ cá nhân trong tuyển dụng lao động được trình bày đối với toàn bộ các doanh nghiệp phân theo nhóm quy mô, địa bàn hoạt động và loại hình doanh nghiệp, dao động từ 48% đối với các doanh nghiệp quy mô vừa, tới 71% đối với các doanh nghiệp quy mô nhỏ. Các kết quả này là phù hợp với những phát hiện tại cuộc điều tra năm 2011 (không thể hiện tại đây). Doanh nghiệp ở cả hai khu vực nông thôn và thành thị chủ yếu sử dụng các phương pháp tuyển dụng phi chính thức và các doanh nghiệp ở thành thị thuê tới hơn 68% tổng số lao động qua các phương thức phi chính thức. Những số liệu này có thể vẫn dưới mức thực tế ở các DNNVV Việt Nam về tuyển dụng lao động qua con đường phi chính thức vì khoảng 1/3 số doanh nghiệp siêu nhỏ trong điều tra trả lời là “không áp dụng” đối với câu

⁸ Được bạn bè/họ hàng hay những người lao động khác và giao tiếp cá nhân giới thiệu được hiểu là phương pháp tuyển dụng phi chính thức.

hỏi này. Điều này có thể đến từ một thực tế là người lao động được tuyển dụng trong các doanh nghiệp này là những thành viên trong gia đình và theo quy ước trên thì thuộc vào nhóm được thuê phi chính thức. Các phương pháp tuyển dụng có những ý nghĩa khác nhau trên khía cạnh xác định mức lương của người lao động. Larsen, Rand và Torm (2011) minh chứng rằng lao động được thuê thông qua quan hệ cá nhân hoặc các biện pháp phi chính thức khác nhận được mức lương cao hơn đáng kể so với mặt bằng chung.

Bảng 8.5 chỉ ra rằng phần lớn các doanh nghiệp cho thấy họ đã gặp phải một số khó khăn trong việc tìm kiếm lao động với kỹ năng thích hợp. Bằng trực giác điều này có thể dẫn đến việc sẽ có nhiều lao động được đào tạo tại chỗ hơn. Tuy nhiên, Bảng 8.7 cho thấy khoảng 20% tổng số các doanh nghiệp thực hiện đào tạo cho lao động tuyển mới và chỉ 4% các doanh nghiệp có đào tạo cho lao động đang làm việc tại doanh nghiệp mình. Tỷ trọng các doanh nghiệp thực hiện đào tạo cho người lao động đang tăng lên theo quy mô của doanh nghiệp. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên khi mà các doanh nghiệp quy mô vừa được ghi nhận là những doanh nghiệp gặp khó khăn nhất trong việc tuyển dụng lao động có kỹ năng.

Bảng 8.6: Các phương pháp tuyển dụng lao động

	Các phương pháp tuyển dụng					
	Chung	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Quảng cáo trên báo	6,7	3,1	13,8	25,8	10,4	4,0
Trao đổi lao động	1,8	1,4	3,5	0,8	1,4	2,1
Giới thiệu của bạn bè/người thân hoặc người lao động khác	37	34	48,1	30,3	44,1	31,7
Chính quyền địa phương giới thiệu/phân bổ	1,1	1,0	1,1	2,3	0,8	1,4
Quan hệ cá nhân	23,3	24,3	21,7	15,9	23,4	23,2
Thông qua trung tâm dịch vụ việc làm	2,2	0,7	3,9	15,9	3,9	1,0
Khác	2,3	1,5	3,9	6,8	3,0	1,8
Không áp dụng	25,5	34,1	4,1	2,3	13,1	34,9
Số lượng doanh nghiệp	2.461	1.763	566	132	1.062	1.399

Ghi chú: Điều tra năm 2013.

Tỷ trọng các doanh nghiệp cung cấp đào tạo cho lao động mới tuyển dụng đã tăng lên về quy mô giữa hai cuộc điều tra. Trong khi trong năm 2011 chỉ có 8% số doanh nghiệp đào tạo cho lao động mới tuyển dụng thì tỷ lệ này trong năm 2013 đã tăng lên tới gần 20%. Sự gia tăng về đào tạo đối với lao động mới tuyển dụng đã tăng lên ở tất cả các nhóm quy mô doanh nghiệp và các khu vực. Nhóm quy mô có mức tăng cao nhất là doanh nghiệp quy mô nhỏ với mức tăng gấp đôi so với năm 2011 và thấp hơn là các doanh nghiệp quy mô vừa với mức tăng gần 10 điểm phần trăm. Tỷ lệ các doanh nghiệp có đào tạo lao động tuyển mới tăng tới hơn bốn lần ở các doanh nghiệp siêu nhỏ và gần bốn lần tại các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn lên mức lần lượt là 13% và 20%. Sự gia tăng tỷ lệ doanh nghiệp đào tạo cho lao động mới tuyển dụng có thể do nhu cầu cao hơn đối với các lao động có kỹ năng hoặc do việc các doanh nghiệp tuyển dụng lao động mới ít bị hạn chế về nguồn lực hơn so

với các doanh nghiệp không tuyển dụng. Số liệu của vòng điều tra năm 2013 cũng chỉ ra rằng các doanh nghiệp thuộc các vùng nông thôn có khả năng cung cấp đào tạo cho người lao động mới tuyển dụng cao hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị. Kết quả này là sự thay đổi đáng ghi nhận so với tình hình thực tế của năm 2011.

Bảng 8.7 cũng cho thấy tỷ trọng các doanh nghiệp có đào tạo cho lao động đang làm việc tại doanh nghiệp đã giảm đi trong giai đoạn 2011- 2013. Trong khi có khoảng 7% số doanh nghiệp được điều tra có đào tạo người lao động đang làm việc tại doanh nghiệp năm 2011 thì tỷ lệ này đã giảm xuống chỉ còn 4% năm 2013 và ở mức gần với mức của năm 2009 khi chỉ có 3% số doanh nghiệp tiến hành đào tạo cho lao động đang làm việc tại doanh nghiệp (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012). Xu hướng này diễn ra đối với các doanh nghiệp thuộc mọi nhóm quy mô và khu vực. Nhìn chung, ấn tượng của kết quả này là các doanh nghiệp dường như muốn đào tạo đối với các lao động tuyển mới hơn là đối với các lao động đang làm việc tại doanh nghiệp. Điều này có thể do thực tế là những người lao động đã làm có thời gian nhất định làm cùng một công việc đã có được những kinh nghiệm làm việc và không cần thiết phải đào tạo thêm để thực hiện các yêu cầu của công việc đó. Kết quả này được tính toán dựa trên mẫu không cân bằng nhưng vẫn cho thấy sự tương đồng với mẫu cân bằng.

Bảng 8.7: Đào tạo lực lượng lao động

	Chung		Siêu nhỏ		Nhỏ		Vừa		Thành thị		Nông thôn	
	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013
Đào tạo lao động mới tuyển dụng	8,3	19,5	2,4	13,2	14,9	32,2	33,8	42,4	11,0	18,8	5,8	20,0
Đào tạo lao động đang làm việc	6,9	4,0	3,1	1,7	12,3	7,8	20,0	15,9	10,0	4,8	4,1	3,3
Số lượng doanh nghiệp	2.024	2.365	1.275	1.669	604	564	145	132	995	1.046	1.029	1.319

Ghi chú: Tất cả các doanh nghiệp không trả lời không được đưa vào trong tính toán.

Chuyển sang mức độ đào tạo cho người lao động, Bảng 8.8 cho thấy có 13% trong tổng số lao động được điều tra trong module việc làm có bằng đại học và tỷ lệ nữ giới cao hơn đáng kể so với lao động nam. Cần lưu ý là việc phân chia trình độ đào tạo đã có thay đổi so với các vòng điều tra trước đây khi mà dữ liệu điều tra của năm 2013 được phân thành nhiều nhóm hơn nhằm phân biệt giữa các nhóm đào tạo nghề, cao đẳng và đại học. So với mẫu điều tra năm 2011 (xem CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012), có sự gia tăng nhẹ tỷ trọng lao động không qua đào tạo trong điều tra năm 2013. Tương tự như năm 2011, tỷ lệ lao động nam giới tốt nghiệp trung học cơ sở và trung học phổ thông cao hơn so với lao động nữ. Lao động nam giới cũng có thể tiếp nhận các kiến thức về kỹ thuật thường xuyên hơn so với lao động nữ mà không cần phải qua các khóa đào tạo chính thức. Ngược lại lao động nữ dường như có được tỷ lệ cao hơn trong việc lấy được các chứng chỉ, bằng cấp tại các khóa đào tạo nghề ở các khóa đào tạo lao động chuyên môn thứ cấp và các trường cao đẳng.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

So sánh với toàn bộ số nguồn lao động tại Việt Nam với 6,4% dân số có bằng đại học (GSO, 2013) thì tỷ lệ lao động có trình độ đào tạo cao trong mẫu điều tra này là cao hơn đáng kể. Mẫu điều tra cũng không theo hướng chung của toàn bộ nguồn lao động đối với sự khác nhau về cấp độ đào tạo ở hai giới nam và nữ. Trong khi nam giới có tỷ lệ có bằng đại học cao hơn so với nữ giới (GSO, 2013), các DNNVV được điều tra lại có xu hướng tuyển nhiều lao động nữ có bằng cấp hơn so với các lao động nam. Do mẫu điều tra chỉ bao gồm các lao động được tuyển dụng trong các DNNVV thuộc khu vực tư nhân nên kết quả này có thể không mang tính đại diện cho toàn bộ lao động trong các doanh nghiệp thuộc khu vực sản xuất tại Việt Nam. Dường như lao động nam giới có bằng cấp cao không thể hiện đúng mức trong mẫu điều tra do họ có thể đã được tuyển dụng ở nơi khác (các doanh nghiệp nhà nước hoặc ở doanh nghiệp khác). Ngược lại, lao động nữ có trình độ cao có thể nhiều hơn mức đại diện trong mẫu điều tra do họ dường như thường bị loại khỏi các vị trí cao trong các doanh nghiệp nhà nước và vì vậy họ chuyển sang tìm việc tại các doanh nghiệp tư nhân. Vì vậy, bất cứ kết luận nào về trình độ đào tạo của người lao động liên quan đến điều tra này cần phải tính đến những đặc điểm trên.

Bảng 8.8: Trình độ đào tạo

Trình độ đào tạo cao nhất	Nữ	Nam	Tổng số
Không	7 (1,1)	10 (1,1)	17 (1,1)
Hoàn thành bậc tiểu học	30 (4,6)	41 (4,5)	71 (4,5)
Tốt nghiệp trung học cơ sở	84 (12,8)	167 (18,2)	251 (16,0)
Tốt nghiệp trung học phổ thông	172 (26,3)	287 (31,3)	459 (29,2)
Kỹ năng không có chứng chỉ	55 (8,4)	173 (18,9)	228 (14,5)
Đào tạo nghề cơ bản	17 (2,6)	26 (2,8)	43 (2,7)
Đào tạo nghề nâng cao	30 (4,6)	53 (5,8)	83 (5,3)
Lao động chuyên môn sâu	67 (10,2)	26 (2,8)	93 (5,9)
Cao đẳng nghề	8 (1,2)	23 (2,5)	31 (2,0)
Cao đẳng	65 (9,9)	23 (2,5)	88 (5,6)
Đại học/sau đại học	119 (18,2)	88 (9,6)	207 (13,2)
Số quan sát	654	917	1.571

Ghi chú: Điều tra người lao động. Tỷ lệ phần trăm được thể hiện trong ngoặc đơn.

8.4 Công đoàn

Theo quy định của Luật công đoàn, lực lượng lao động tại Việt Nam tham gia tổ chức công đoàn cơ sở mang tính tự nguyện và đóng góp phí thành viên công đoàn là 1% mức lương tháng. Mức phí thành viên có thể do từng cá nhân đóng hoặc có thể do doanh nghiệp thay mặt người lao động đóng và trong trường hợp doanh nghiệp đóng cho người lao động thì khoản đóng góp sẽ tự động trừ vào tiền lương của người lao động tham gia công đoàn. Để so sánh kết quả của điều tra năm 2013 với các kết quả điều tra các vòng trước đó, chúng tôi tập trung vào các doanh nghiệp thuộc nhóm quy mô nhỏ và vừa vì họ có số lao động từ 10 người trở lên. Các doanh nghiệp có số lao động dưới 10 người sẽ bị loại ra khỏi mẫu phân tích và kết quả thu được trình bày tại Bảng 8.9. Dựa trên mẫu không cân bằng, có khoảng 30% các doanh nghiệp có công đoàn cơ sở trong điều tra năm 2013. Sự hiện diện của tổ chức công đoàn cơ sở là rất khác nhau giữa hai nhóm quy mô dao động từ 20% ở nhóm quy mô nhỏ đến 76% ở nhóm quy mô vừa. Sự hiện diện của tổ chức công đoàn đã tăng lên ở cả hai nhóm quy mô nhỏ và quy mô vừa so với năm 2011. Chúng tôi nhận thấy rằng có nhiều doanh nghiệp hơn cả ở khu vực nông thôn cũng như khu vực thành thị có tổ chức công đoàn so với trước đây với tỷ lệ ở khu vực nông thôn tăng nhanh hơn nhưng vẫn ở mức thấp hơn so với khu vực thành thị. Xu thế gia tăng sự hiện diện của tổ chức công đoàn cũng được thể hiện khi phân chia theo khu vực phía Bắc và phía Nam trong đó các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Nam có tỷ lệ các doanh nghiệp có tổ chức công đoàn cao hơn các doanh nghiệp tại khu vực phía Bắc. Kết quả cũng cho thấy dường như các doanh nghiệp có chủ sở hữu hoặc người quản lý là nam giới ít có khả năng có tổ chức công đoàn cơ sở hơn so với các doanh nghiệp do chủ sở hữu hoặc người quản lý là nữ giới. Tỷ lệ các doanh nghiệp có chủ sở hữu hoặc người quản lý là nữ giới có tổ chức công đoàn cơ sở tăng điểm 7% trong giai đoạn 2011- 2013 trong khi tỷ lệ này tại các doanh nghiệp có chủ sở hữu hoặc người quản lý là nam giới chỉ tăng bằng 1/3 so với nhóm nữ giới. Kết quả trên được giữ nguyên khi phân tích mẫu cân bằng.

Bảng 8.9: Tỷ lệ doanh nghiệp có công đoàn cơ sở và thành viên của công đoàn cơ sở

	Mẫu không cân bằng				Mẫu cân bằng			
	Tỷ lệ doanh nghiệp		Tỷ lệ lao động		Tỷ lệ doanh nghiệp		Tỷ lệ lao động	
	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013
Chung	26,0	30,8	77,5	79,8	25,5	30,1	77,5	80,3
DN nhỏ	16,3	20,3	76,5	75,7	15,2	19,8	74,8	75,0
DN vừa	66,9	75,8	77,4	81,1	67,8	66,9	78,9	83,0
Thành thị	34,0	39,3	75,8	79,8	33,5	38,4	75,7	79,8
Nông thôn	13,1	17,2	84,6	79,9	13,7	16,8	83,9	82,1
Phía Nam	33,9	36,9	72,6	78,1	33,0	36,8	72,7	77,4
Phía Bắc	19,5	25,3	84,6	82,0	19,1	23,9	84,8	84,4
CSH là nam giới	21,3	23,1	82,0	81,5	21,2	23,3	82,1	81,7
CSH là nữ	32,1	39,2	73,7	78,8	31,3	37,8	73,2	79,4
Số quan sát	757	698	204	236	615	558	163	186

Ghi chú: Các kết quả được tính toán trên mẫu đã loại trừ các doanh nghiệp siêu nhỏ.

Khi có sự tồn tại của tổ chức công đoàn, lực lượng lao động tham gia vào các tổ chức này là tương đối cao với tỷ lệ khoảng 80% người lao động là thành viên trong tổ chức công đoàn năm 2013. Theo truyền thống, tỷ trọng lao động trung bình là thành viên của tổ chức công đoàn ở các doanh nghiệp phía Bắc sẽ cao hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Nam. Các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn và thành thị có tỷ lệ lao động tham gia tổ chức công đoàn tương đương nhau. Tỷ lệ lao động tham gia tổ chức công đoàn ở các doanh nghiệp có chủ sở hữu là nam giới cao hơn so với tỷ lệ lao động tham gia tổ chức công đoàn ở các doanh nghiệp do nữ làm chủ sở hữu ở cả hai cuộc điều tra. So với năm 2011, chúng tôi thấy có sự gia tăng về tỷ lệ người lao động tham gia tổ chức công đoàn cơ sở trong điều tra năm 2013. Mong muốn có sự gia tăng tỷ lệ người lao động tham gia tổ chức công đoàn cơ sở là tất yếu bởi điều đó sẽ mang đến điều kiện làm việc tốt hơn, tiền lương cao hơn và đảm bảo phúc lợi xã hội tốt hơn cho người lao động. Tuy nhiên, sự gia tăng tỷ lệ trung bình này bị lu mờ bởi sự thay đổi ở cấp quy mô và khu vực hoạt động. Trong khi lực lượng lao động tham gia vào tổ chức công đoàn ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị tăng lên thì tỷ lệ này ở khu vực nông thôn giảm đi. Tương tự, tỷ lệ lao động tham gia tổ chức công đoàn ở phía Nam tăng lên nhưng lại giảm đi ở khu vực phía Bắc. Các doanh nghiệp có chủ sở hữu là nữ có thiên hướng gia tăng tỷ lệ lao động tham gia tổ chức công đoàn trong khi đó các doanh nghiệp có chủ sở hữu là nam cho thấy sự sụt giảm nhẹ tỷ lệ lao động tham gia tổ chức này. Không có sự khác nhau đáng kể trong kết quả tính toán giữa mẫu không cân bằng và mẫu cân bằng ngoại trừ trường hợp so sánh về thành viên công đoàn theo nhóm quy mô doanh nghiệp. Trong khi số lượng thành viên công đoàn tăng lên ở các doanh nghiệp quy mô vừa thì có sự giảm sút đối với các doanh nghiệp quy mô nhỏ ở mẫu không cân bằng. Tuy nhiên, trong mẫu cân bằng cho thấy có sự gia tăng nhẹ số thành viên của tổ chức công đoàn tại các doanh nghiệp quy mô nhỏ.

Kết quả tổng thể tại Bảng 8.9 cho thấy một sự gia tăng tỷ trọng thành viên công đoàn trong các doanh nghiệp được điều tra. Bây giờ chúng tôi xem xét sự thay đổi cụ thể hơn và so sánh tỷ trọng các doanh nghiệp có tổ chức công đoàn và tỷ trọng doanh nghiệp không còn tổ chức công đoàn. Bảng 8.10 cho thấy chỉ 1,7% các doanh nghiệp trong mẫu cân bằng chuyển từ trạng thái có tổ chức công đoàn năm 2011 sang trạng thái không còn tổ chức này năm 2013. Ngược lại, có 5,2% các doanh nghiệp chuyển từ trạng thái không có tổ chức công đoàn năm 2011 sang trạng thái có tổ chức công đoàn năm 2013. Xu hướng gia tăng việc thành lập các tổ chức công đoàn tại các doanh nghiệp được nhận thấy tại tất cả các nhóm quy mô và khu vực. Đối với trường hợp của các doanh nghiệp quy mô nhỏ khi có sự khác nhau đáng kể trong kết quả được tính toán từ mẫu cân bằng và mẫu không cân bằng, chúng tôi cho rằng các doanh nghiệp nhỏ đã trải qua quá trình gia tăng số lượng thành viên công đoàn với tốc độ từ không có tổ chức công đoàn sang có tổ chức công đoàn ở mức 2,6%.

Bảng 8.10: Biến động của tổ chức công đoàn cơ sở (tỷ lệ %)

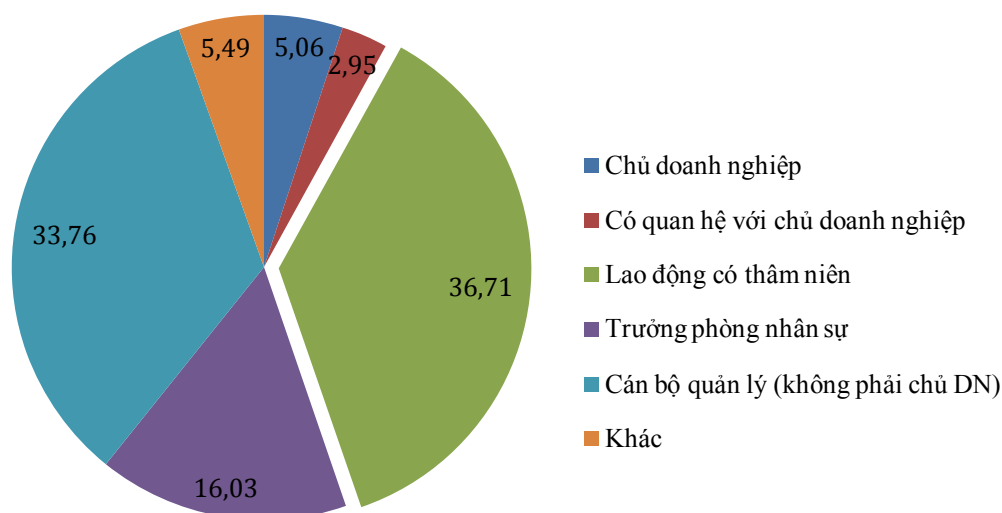
	Chung	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Phía Nam	Phía Bắc
DN không có công đoàn	1,7	1,8	1,0	1,0	2,9	2,6	0,8
DN có tổ chức công đoàn	5,2	4,7	7,1	4,2	6,9	5,7	4,7
Số lượng doanh nghiệp	482	384	98	307	175	229	253

Ghi chú: Mẫu cân bằng. Do các doanh nghiệp siêu nhỏ bị loại khỏi mẫu nghiên cứu, số lượng quan sát còn lại là 1.455 DN.

Khoảng 35% số lao động trong mẫu điều tra người lao động trả lời rằng lợi ích quan trọng nhất khi trở thành thành viên công đoàn là được đảm bảo về phúc lợi xã hội. Tiếp theo khoảng 27% cho rằng lợi ích chính của việc tham gia tổ chức công đoàn là nhằm tăng khả năng đảm bảo việc làm. Khoảng 10% số lao động cho rằng là thành viên công đoàn sẽ tạo sự an toàn tại nơi làm việc và 10% khác cho rằng là thành viên công đoàn sẽ có sự ổn định và mức lương tốt hơn. Vì hơn 45% số lao động trong mẫu trả lời rằng lợi ích quan trọng nhất của việc là công đoàn viên là đảm bảo phúc lợi xã hội nên dường như là thành viên công đoàn có tương quan thuận chiều với việc nhận được phúc lợi xã hội lớn hơn.

Có sự khác nhau đáng kể về kết quả giữa cuộc điều tra 2011 và 2013 xét ở khía cạnh ai làm chủ tịch công đoàn. Hình 8.2 cho thấy khoảng 34% chủ tịch công đoàn cơ sở là người quản lý tại doanh nghiệp, tỷ lệ này tương đương với tỷ lệ của năm 2011. Có 37% chủ tịch công đoàn là người lao động có thâm niên. Đây là sự thay đổi đáng kể nhất so với năm 2011 khi có tới 44% các chủ tịch công đoàn ở thời điểm đó là người lao động có thâm niên. Tỷ lệ chủ tịch công đoàn do người quản lý nguồn nhân lực (trưởng bộ phận nhân sự) có sự tăng lên so với năm 2011, từ mức trên 12% lên mức 16% năm 2013. Những thay đổi này cho thấy sự thụt lùi về mặt quản lý tại tổ chức công đoàn cơ sở so với năm 2011 khi mà tỷ lệ chủ tịch công đoàn là cán bộ quản lý tăng lên trong khi tỷ lệ người lao động làm chủ tịch giảm đi. Theo hướng này thì có sự nghi ngờ ở đây về tính hiệu quả của tổ chức công đoàn trong việc bảo vệ quyền lợi của người lao động và đảm bảo các phúc lợi xã hội và việc làm cũng như sự an toàn tại nơi làm việc của người lao động.

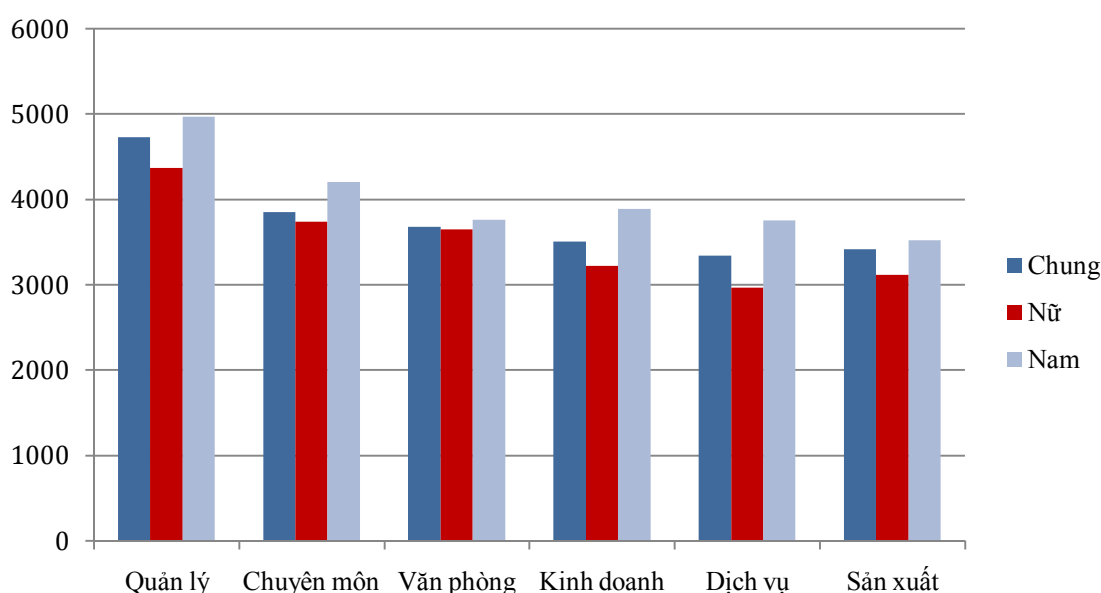
Hình 8.2: Chủ tịch công đoàn



8.5 Xây dựng mức lương, phúc lợi xã hội và hợp đồng lao động

Trong phần này chúng tôi sẽ phân tích về mức lương đối với người lao động được điều tra trong mẫu điều tra người lao động năm 2013. Mức lương danh nghĩa trung bình là 4.700.000 đồng/người/tháng. Mức lương danh nghĩa của nam giới là 4.970.000 đồng/người/tháng và của lao động nữ là 4.374.000 đồng/người/tháng.⁹Chênh lệch về lương theo giới tính xảy ra ở tất cả các nhóm nghề như mô tả trong Hình 8.3. Sự chênh lệch về lương giữa lao động nam và nữ đặc biệt cao ở nhóm cán bộ kinh doanh và lao động chuyên môn. Lao động nữ trong lĩnh vực sản xuất và dịch vụ có mức lương thấp nhất. Cùng với sự tăng lên một chút tỷ lệ lao động nữ, điều này cho thấy việc các DNNVV tuyển nhiều lao động nữ hơn nhằm giảm tổng quỹ lương. Hình 8.3 cho thấy dường như có một mức lương nhất định tồn tại đối với tất cả các nhóm nghề so với hai nhóm còn lại là lao động sản xuất và dịch vụ.

Hình 8.3: Lương tháng bình quân năm 2013 (đơn vị 1.000 VND)

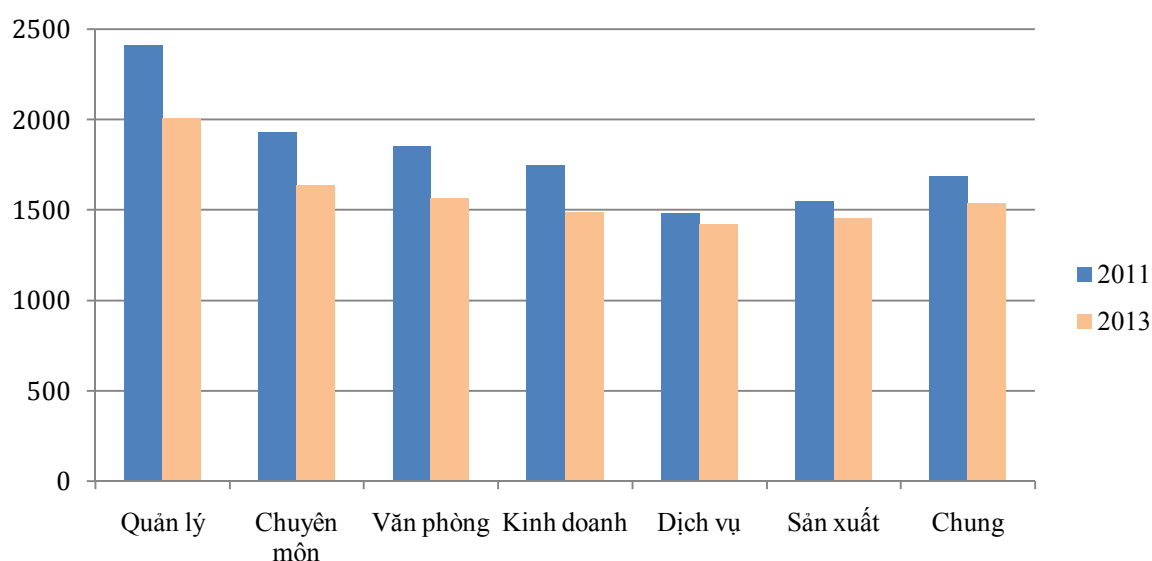


Ghi chú: Các quan sát nằm ngoài mức phân vị 99% sẽ bị loại để tính đến yếu tố ngoại vi. Dữ liệu là từ module điều tra người lao động 2013.

Hình 8.4 thể hiện mức lương trung bình năm 2011 và 2013 theo các nhóm nghề. Mức lương thực tế bình quân hàng tháng là 1.535.000 đồng trong năm 2013 và 1.437.000 đồng năm 2011. Như vậy, mức lương thực tế đã tăng lên khoảng 7% trong vòng 2 năm. Điều này có nghĩa rằng lương thực tế trung bình tăng khoảng trên 3% mỗi năm trong giai đoạn 2011-2013. Hình 8.4 cũng cho thấy rằng mức lương thực tế tăng ở tất cả các nhóm nghề nghiệp.

⁹Các quan sát nằm ngoài mức phân vị 99% sẽ bị loại để tính đến yếu tố ngoại vi.

Hình 8.4: Mức lương tháng thực tế bình quân theo nghề (đơn vị: 1.000 VND)



Ghi chú: Lương tháng thực tế đã được tính đến yếu tố giảm phát sử dụng chỉ số CPI (2005=100) của IMF.

Hồi quy đơn giản về tiền lương dựa trên các đặc tính của cả người lao động và doanh nghiệp với các yếu tố xác định mức lương truyền thống được trình bày tại Bảng 8.11. Cột 1 của bảng này cho thấy có sự chênh lệch cao hơn trong mức lương của tất cả các nhóm nghề so với nhóm công nhân sản xuất. Điều này là phù hợp với phát hiện của Larsen, Rand và Torm (2011). Cột 2 ở Bảng 8.11 mô tả kết quả khi các biến kiểm soát liên quan đến đặc tính của doanh nghiệp được đưa vào mô hình cho thấy có sự khác biệt (cao hơn) có ý nghĩa về mức lương giữa nhóm quản lý và lao động chuyên môn so với nhóm lao động sản xuất. Nhóm cán bộ kinh doanh, dịch vụ và nhân viên văn phòng không cho thấy sự khác biệt có ý nghĩa thống kê so với nhóm lao động sản xuất. Các chỉ số dẫn báo đo lường trình độ đào tạo thuộc nhóm *Tốt nghiệp PTTH trở lên* và *Công nhân kỹ thuật* có ý nghĩa về mặt thống kê ở cả hai ước lượng (cột 1 và 2). Do nhóm trình độ đào tạo tốt nghiệp trung học cơ sở và thấp hơn được lấy làm nhóm cơ sở nên hệ số dương của tất cả các nhóm trong biến đào tạo cho thấy rằng trình độ đào tạo có quan hệ thuận chiều với mức lương. Kết quả này là phù hợp với phát hiện của Hering và Poncet (2010).

Bảng 8.11 cũng cho thấy rằng đào tạo trong quá trình làm việc có quan hệ thuận chiều với mức lương. Tuy nhiên, điều này có thể là do các doanh nghiệp tiến hành đào tạo cho người lao động thường có khả năng chi trả mức lương cao hơn. Thông thường thì tuổi của người lao động cũng là nhân tố quan trọng xác định mức lương, tuy vậy kết quả ước lượng ở đây không cho thấy mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa hai yếu tố này. Tuy nhiên, thời gian làm việc cho doanh nghiệp lại có quan hệ thuận chiều với mức lương của người lao động. Như kỳ vọng, kết quả cho thấy có mối quan hệ ngược chiều giữa bình phương số năm làm việc tại doanh nghiệp và mức lương, điều này cho thấy rằng mức lương sẽ đạt đỉnh ở độ tuổi trung niên và giảm dần sau đó. Kết quả không cho thấy mức lương tăng lên cùng với đào tạo bổ sung vì mối quan hệ giữa mức lương và đào tạo không cho thấy mức độ quan trọng về mặt thống kê. Một điều thú vị là những người lao động được tuyển dụng qua

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

phương pháp phi chính thức (quan hệ cá nhân hoặc được bạn bè/người thân giới thiệu) dường như có mức lương cao hơn. Biến số này chỉ có ý nghĩa thống kê trong ước lượng ở cột 2. Cuối cùng, kết quả cũng khẳng định tồn tại sự chênh lệch quan trọng về mức lương theo giới tính và điều này củng cố kết quả nêu tại Hình 8.2. Thêm vào đó, chênh lệch mức lương theo giới tính thường xảy ra tại các nước đang phát triển và phát hiện này phù hợp với nhiều nghiên cứu trên thực tế (Vu, 2012; Hering và Poncet, 2010; Liu, 2004).

Bảng 8.11: Các yếu tố quyết định mức lương

Biến phụ thuộc: ln (lương thực tế)	(1)		(2)	
Giới tính (nam=1)	0,158***	(2,88)	0,017	(0,36)
Tuổi của người lao động	-0,015	(-0,94)	-0,017	(-1,10)
Bình phương tuổi người LĐ/100	0,011	(0,54)	0,017	(0,85)
Thời gian làm việc của người lao động tại doanh nghiệp	0,014**	(2,20)	0,013**	(2,06)
Bình phương số năm làm việc tại DN/100	-0,001**	(-2,17)	-0,001**	(-2,04)
Quản lý	0,512***	(6,36)	0,340***	(4,83)
Chuyên môn	0,403***	(5,92)	0,191***	(3,16)
Kinh doanh (bán hàng)	0,326***	(4,39)	0,091	(1,35)
Dịch vụ/văn phòng	0,211***	(3,09)	0,020	(0,31)
Tốt nghiệp THPT hoặc cao hơn (có=1)	0,331***	(3,77)	0,174**	(2,00)
Công nhân kỹ thuật (có=1)	0,417***	(4,57)	0,242***	(2,68)
Đào tạo trong thời gian làm việc (có=1)	0,030	(0,47)	-0,008	(-0,12)
Tuyển dụng phi chính thức (có=1)	-0,049	(-0,98)	0,108**	(2,01)
Mã số thuế (có=1)			-0,219	(-1,52)
Giới tính của chủ doanh nghiệp (nam =1)			-0,136***	(-2,93)
Quy mô doanh nghiệp (log)			0,129***	(5,45)
Tỷ trọng lao động nữ trong tổng số lao động			-0,007***	(-4,64)
DN có xuất khẩu			0,165**	(2,31)
R-squared	0,080		0,230	
Số lượng quan sát	1.336		1.336	
Biến giả ngành	Không		Có	
Biến giả về hình thức pháp lý	Không		Có	
Biến giả địa bàn (tỉnh)	Không		Có	

Ghi chú: Biến phụ thuộc: Log lương thực tế. Lương được tính đến yếu tố giảm phát qua sử dụng chỉ số CPI (2005=100) của IMF. Ước lượng dựa trên mức lương tháng. Chỉ 1.295 lao động cho biết mức lương tháng. Mô hình hồi quy OLS. Đối với trình độ đào tạo và nghề nghiệp, biến cơ sở (tham chiếu) tương ứng là nhóm trung học cơ sở và lao động sản xuất. *, ** và *** tương ứng với mức ý nghĩa 10 %, 5 %, và 1 %. Các quan sát nằm ngoài mức phân vị 99% được loại bỏ. Thống kê-t dựa trên sai số chuẩn gộp được thể hiện trong ngoặc đơn.

Tại cột 2, một số biến liên quan đến đặc tính của doanh nghiệp được đưa vào mô hình và đa số các đặc tính đó có ảnh hưởng quan trọng đến mức lương. Quy mô của doanh nghiệp có quan hệ thuận chiều có ý nghĩa thống kê đối với mức lương, điều này phù hợp với các phát hiện phổ biến là tiền lương có liên quan thuận chiều với quy mô của doanh nghiệp (Soderbom et al., 2005). Các doanh nghiệp có chủ là nam giới có quan hệ ngược chiều có ý nghĩa thống kê với mức lương của người lao động. Thêm vào đó, tỷ lệ lao động nữ trong lực

lượng sản xuất cũng có quan hệ ngược chiều với mức lương. Kết quả cũng cho thấy tính chính thức dường như có quan hệ ngược chiều với mức lương tuy nhiên hệ số ước lượng của biến này không cho thấy ý nghĩa về mặt thống kê. Cuối cùng, chỉ số đại diện cho tình trạng xuất khẩu của doanh nghiệp được đưa vào mô hình. Kết quả cho thấy có mối quan hệ thuận chiều có ý nghĩa thống kê giữa doanh nghiệp xuất khẩu và mức lương. Kết quả này phù hợp với các nghiên cứu trước đây với phát hiện rằng các doanh nghiệp có xuất khẩu thường có khả năng lớn trong việc chi trả mức lương cao hơn cho người lao động làm việc tại doanh nghiệp (Bernard et al., 1995). Kết quả này lại ngược với phát hiện của Vu (2012) khi thực hiện phân tích của mình dựa trên dữ liệu từ các DNNVV Việt Nam và thấy rằng mức lương cao hơn tại các doanh nghiệp xuất khẩu sẽ không còn khi các đặc tính của doanh nghiệp và người lao động được đưa vào mô hình hồi quy.

Về cơ sở xác định lương, Bảng 8.12 cho thấy phương thức phổ biến nhất để xác định mức lương là thông qua đàm phán cá nhân. Khả năng chi trả của doanh nghiệp và mức lương tại các doanh nghiệp ngoài nhà nước khác cũng là nhân tố quan trọng trong quá trình xác định mức lương. So với năm 2011, có sự gia tăng một chút tỷ lệ các doanh nghiệp xác định lương qua đàm phán với cá nhân người lao động (từ 45% năm 2011 lên 47% năm 2013). Tương tự, tỷ lệ các doanh nghiệp xác định lương qua mức lương của các doanh nghiệp trong nước khác cũng tăng lên, từ 18% năm 2011 lên 19% năm 2013. Trong điều tra năm 2013, tỷ lệ các doanh nghiệp căn cứ vào khả năng chi trả để xác định mức lương thấp hơn: tỷ lệ các doanh nghiệp xác định mức lương dựa trên mức lương của các doanh nghiệp ngoài nhà nước khác giảm từ 27% năm 2011 xuống còn 25% năm 2013. Xu hướng này diễn ra ở tất cả các nhóm quy mô và khu vực.

Bảng 8.12: Cơ sở xác định mức lương (đơn vị: %)

	Chung	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Phía Nam	Phía Bắc
Mức lương tại các doanh nghiệp ngoài nhà nước khác tại địa phương	19,4	17,8	21,0	27,3	19,4	19,4	15,7	23,0
Mức lương của các doanh nghiệp nhà nước tại địa phương	1,8	1,4	2,5	3,0	1,7	1,9	2,0	1,6
Do cơ quan nhà nước có thẩm quyền xây dựng	4,4	3,0	6,4	9,8	6,8	1,9	5,8	3,2
Mức lương trong ngành nông nghiệp	1,0	1,1	1,1	0,0	0,7	1,4	1,0	1,1
Thỏa thuận cá nhân	47,1	53,0	38,9	28,0	41,7	52,8	44,7	49,5
Khả năng chi trả của doanh nghiệp	25,2	22,5	29,5	31,8	29,0	21,3	30,4	20,3
Khác	0,9	1,1	0,7	0,0	0,7	1,2	0,5	1,3
Số lượng doanh nghiệp	1.918	1.220	566	132	981	937	938	980

Ghi chú: Điều tra năm 2013.

So với năm 2011, tỷ lệ các doanh nghiệp có các phúc lợi cho người lao động giảm 1 điểm phần trăm, từ 57% năm 2011 xuống còn 56% năm 2013. Bảng 8.13 trình bày các loại

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

phúc lợi xã hội đối với người lao động. Lợi ích phổ biến nhất là phụ cấp thai sản, chiếm tới 52% số doanh nghiệp. Lợi ích phổ biến thứ hai là nghỉ ốm và tiếp theo là chi trả tử tuất và bồi thường tai nạn trực tiếp hoặc bệnh nghề nghiệp. Các DNNVV Việt Nam ít chi trả một lần cho người nghỉ hưu.

Bảng 8.13: Phúc lợi xã hội (tỷ lệ %)

	Chung	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Phía Nam	Phía Bắc
Đóng bảo hiểm xã hội	25,9	7,7	62,0	98,5	39,7	14,8	33,7	19,7
Đóng bảo hiểm y tế	26,0	7,8	61,8	99,2	39,1	15,5	34,2	19,5
Bảo hiểm thất nghiệp	20,8	4,9	50,0	93,9	33,8	10,3	26,8	16,0
Bồi thường trực tiếp cho tai nạn lao động hoặc cho bệnh nghề nghiệp	27,4	13,5	54,8	84,1	44,5	13,7	36,9	19,9
Nghỉ ốm	30,6	14,9	60,4	91,7	47,3	16,8	41,9	21,5
Nghỉ thai sản có trả lương	26,4	9,0	58,4	93,9	41,3	14,0	34,8	19,6
Nghỉ thai sản không được trả lương	51,9	38,8	77,2	98,5	72,1	35,2	69,5	37,6
Nghỉ phép hàng năm được trả lương	27,0	12,5	53,5	87,1	43,9	13,0	40,5	16,0
Tiền lương hưu trả 1 lần	17,5	4,6	39,8	76,3	30,7	6,6	23,9	12,4
Tử tuất	29,3	15,3	53,8	92,4	46,4	15,2	40,6	20,2

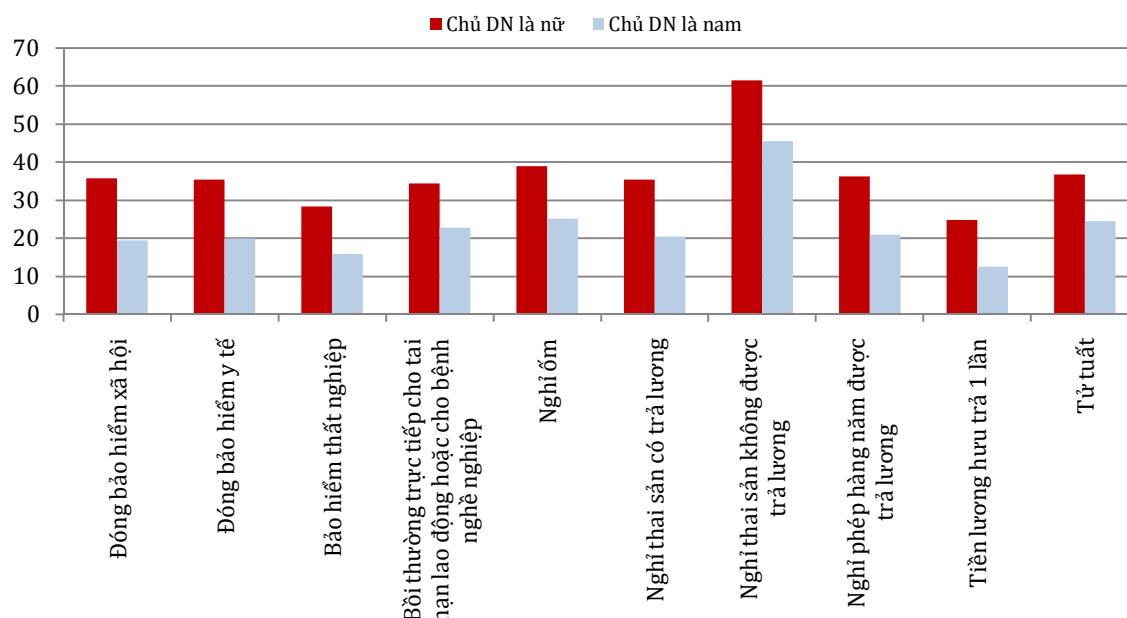
Ghi chú: Tỷ lệ các quan sát thiếu thông tin khá phổ biến đối với những câu hỏi liên quan đến phúc lợi xã hội. Các doanh nghiệp thiếu thông tin sẽ bị loại ra khỏi dữ liệu tính toán theo từng nhóm. Điều tra năm 2013.

Xem xét phân bổ phúc lợi xã hội theo quy mô doanh nghiệp, kết quả cho thấy rõ ràng rằng tỷ lệ chi trả tăng lên theo quy mô doanh nghiệp. Tỷ lệ các doanh nghiệp vừa chi trả tất cả các khoản phúc lợi xã hội ở mức rất cao, vượt trội so với mức trung bình. Có sự gia tăng lớn về tỷ lệ chi trả phúc lợi xã hội giữa nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ và các doanh nghiệp nhỏ, ngoại trừ đối với trường hợp chi trả nghỉ thai sản cho người không được trả lương có tỷ lệ khá cao. Tiếp theo, Bảng 8.13 cũng cho thấy rằng các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn có khả năng chi trả phúc lợi xã hội thấp hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị. Tình trạng tương tự cũng diễn ra khi so sánh khu vực phía Bắc với khu vực phía Nam. Điều này phù hợp với quan sát có được ở Bảng 8.9 với phát hiện rằng các doanh nghiệp phía Nam có xu hướng thành lập tổ chức công đoàn cao hơn so với các doanh nghiệp ở phía Bắc.

Tỷ lệ doanh nghiệp đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và bảo hiểm thất nghiệp đã tăng khoảng 4 điểm phần trăm so với số liệu điều tra năm 2011. Tỷ lệ doanh nghiệp chi trả cho nghỉ ốm của người lao động cũng tăng thêm 3 điểm phần trăm trong năm 2013 so với mức của năm 2011. Mặc khác, tỷ lệ các doanh nghiệp có bồi thường cho người lao động bị tai nạn và người bị bệnh nghề nghiệp từ 35% năm 2011 xuống còn 27% năm 2013. Tương tự, tỷ lệ doanh nghiệp trả lương hưu một lần cho người lao động cũng giảm 5 điểm phần trăm so với năm 2011. Tỷ lệ các doanh nghiệp có chi trả cho người nghỉ thai sản không lương giảm từ 57% năm 2011 xuống còn 52% năm 2013, tuy nhiên tỷ lệ này đối với những

người nghỉ có trả lương là giữ nguyên. Dựa trên những thay đổi phân tích trên đây về chi trả phúc lợi xã hội cho người lao động trong các doanh nghiệp có một số hình thức chi trả tăng lên và một số hình thức giảm đi, có thể thấy rút ra rằng có những cải thiện nhất định về điều kiện làm việc trong các DNNVV Việt Nam so với năm 2011.

Hình 8.5: Phúc lợi xã hội phân theo giới tính của chủ sở hữu hoặc người quản lý DN (tỷ lệ %)

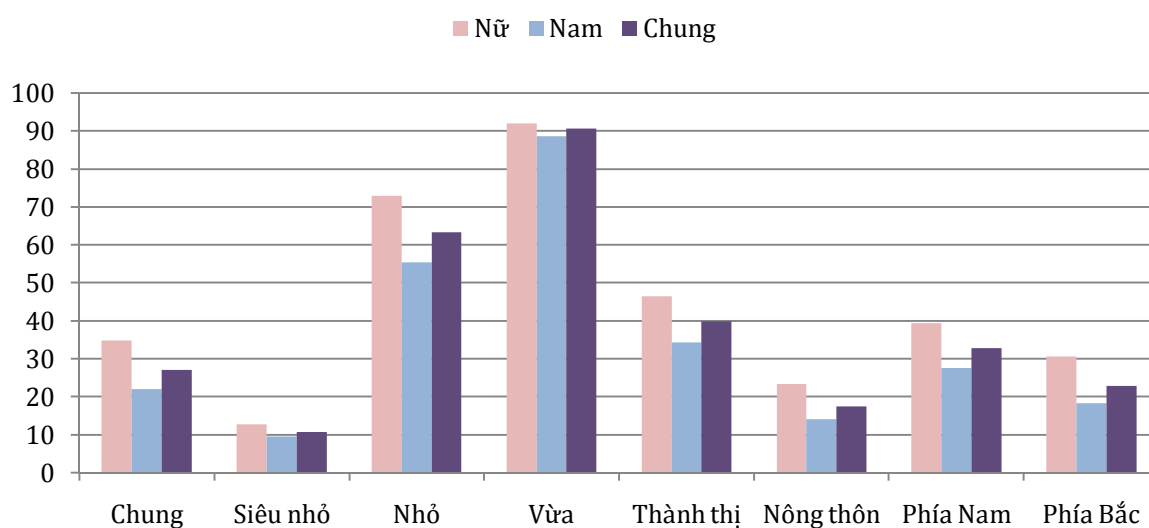


Ghi chú: Điều tra năm 2013. Các doanh nghiệp thiếu thông tin sẽ bị loại.

Mức độ phổ biến của các phúc lợi xã hội cũng khác nhau xét về giới tính của chủ sở hữu các doanh nghiệp điều tra. Hình 8.5 chỉ ra rằng tỷ lệ các doanh nghiệp có chủ sở hữu hoặc người quản lý là nữ thường có khuynh hướng chi trả tất cả các khoản phúc lợi xã hội cao hơn so với các doanh nghiệp có chủ sở hữu hoặc người quản lý là nam giới. Kết quả này là tương đồng với kết quả của Rand và Tarp (2011) khi các tác giả kết luận rằng các DNNVV có chủ sở hữu là nữ thường có khả năng chi trả cho người lao động những khoản phúc lợi ngoài lương, ví dụ như chi trả cho nghỉ phép, chi trả cho bảo hiểm y tế.

Tiếp theo chúng tôi xem xét mức độ phổ biến của các hợp đồng chính thức trong các DNNVV. Hình 8.6 cho thấy tỷ lệ trung bình lao động thường xuyên làm việc toàn thời gian có hợp đồng lao động chính thức bằng văn bản là 27% trong năm 2013. Tỷ lệ trung bình lao động thường xuyên làm việc toàn thời gian khác nhau rất lớn giữa các nhóm quy mô và khu vực. Trong khi gần 91% số lao động làm việc tại các doanh nghiệp vừa có hợp đồng lao động chính thức bằng văn bản thì chỉ có 11% số lao động làm việc trong các doanh nghiệp siêu nhỏ có ký các hợp đồng như vậy. Việc sử dụng hình thức hợp đồng chính thức phổ biến hơn ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị với 40% số doanh nghiệp ký hợp đồng lao động với người lao động trong khi tỷ lệ này ở các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn chỉ là 17%.

Hình 8.6: Hợp đồng chính thức phân theo giới tính của chủ sở hữu hoặc người quản lý DN



Ghi chú: Điều tra năm 2013. Các doanh nghiệp thiếu thông tin sẽ bị loại.

Tỷ lệ các doanh nghiệp có ký hợp đồng với người lao động ở phía Nam là 33% cao hơn so với các doanh nghiệp ở phía Bắc với tỷ lệ chỉ là 23%. Các doanh nghiệp có chủ lao động hoặc người quản lý là nữ thường có lực lượng lao động được chính thức hóa với việc ký hợp đồng lao động chính thức cho 35% tổng số lao động trong doanh nghiệp của mình. Tỷ lệ này là lớn hơn đáng kể so với các doanh nghiệp có chủ sở hữu hoặc người quản lý là nam giới với tỷ lệ chỉ có 20%. Do hợp đồng lao động chính thức là quan trọng trong việc đảm bảo các phúc lợi xã hội cho người lao động, các kết quả ở trên là rất phù hợp với phát hiện rằng các chủ sở hữu hoặc người quản lý là nữ có khả năng chi trả phúc lợi xã hội cao hơn cho người lao động. Kết quả này rất quan trọng trong việc giải thích mối quan hệ ngược chiều giữa doanh nghiệp có chủ sở hữu là nam giới và mức lương của người lao động mô tả tại Bảng 8.11. Xâu chuỗi các thông tin này cho phép chúng tôi có thể kết luận rằng các doanh nghiệp có chủ sở hữu hoặc người quản lý là nam giới cung cấp các điều kiện làm việc kém hơn so với các doanh nghiệp có chủ sở hữu hoặc người quản lý là nữ khi các doanh nghiệp có chủ sở hữu hoặc người quản lý là nam giới chỉ đề nghị tỷ lệ lao động ký hợp đồng thấp hơn, chi trả các khoản phúc lợi xã hội ít hơn và đề nghị mức lương thấp hơn.

Hình 8.5 chỉ ra rằng chỉ một bộ phận trong lực lượng lao động tại các doanh nghiệp được ký hợp đồng chính thức. Bây giờ chúng ta xem xét thời hạn hợp đồng đối tại các DNNVV Việt Nam. Bảng 8.14 cho thấy, trung bình có trên 75% số hợp đồng lao động được ký có thời hạn trên 12 tháng và 42% trong số đó là những hợp đồng không thời hạn. Các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ thường chủ yếu đưa ra các đề nghị thời hạn hợp đồng là vô thời hạn trong khi đó các doanh nghiệp quy mô vừa lại thường đề nghị các hợp đồng có thời hạn từ 1-3 năm. Xét về khu vực hoạt động của doanh nghiệp, chúng tôi nhận thấy rằng so với các doanh nghiệp ở khu vực thành thị thì các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn thường đề nghị hợp đồng lao động không thời hạn cao hơn và có tỷ lệ thấp hơn các hợp đồng có thời hạn dưới 1 năm.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Tỷ trọng các hợp đồng không thời hạn đã tăng từ 37% năm 2011 lên 42% trong năm 2013. Ngược lại, tỷ lệ các hợp đồng có thời hạn dưới 3 năm trong giai đoạn này đã giảm đi. Các doanh nghiệp thuộc tất cả các nhóm quy mô và khu vực có xu hướng đề nghị các hợp đồng dài hơn trong năm 2013 so với năm 2011.

Bảng 8.14: Thời hạn hợp đồng lao động chính thức(tỷ lệ % số lao động)

	Chung	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Hợp đồng không xác định thời hạn	42,3	50,3	41,2	35,1	37,6	44,7
Hợp đồng từ 12 – 36 tháng	34,0	30,1	33,8	39,8	30,8	35,7
Hợp đồng từ 3 – 12 tháng	19,7	13,9	22,0	20,6	26,9	16,0
Hợp đồng dưới 3 tháng	4,0	5,8	3,0	4,5	4,8	3,6
Số lượng doanh nghiệp	563	143	312	108	374	189

Ghi chú: Điều tra năm 2013. Số liệu trình bày tỷ lệ lao động ký hợp đồng với thời hạn cụ thể.

9 BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG

Theo chỉ số Hoạt động môi trường năm 2014, khả năng của Việt Nam trong bảo vệ môi trường xếp thấp nhất trong các quốc gia ASEAN và đứng thứ 136 trên 178 nước được phân tích (EPI, 2014). Các chỉ số hoạt động môi trường xác định chuẩn năng lực của một quốc gia trong bảo vệ sức khỏe con người trước những tác động bất lợi của môi trường cũng như năng lực để bảo vệ hệ sinh thái và nguồn tài nguyên thiên nhiên, tập trung vào chất lượng nguồn nước, biến đổi khí hậu, nguồn nước, nông nghiệp, thủy sản, rừng, đa dạng sinh học và môi trường sống. Trách nhiệm quản lý môi trường là một phần quan trọng của phát triển bền vững và ngày càng được xem xét không chỉ là trách nhiệm của doanh nghiệp mà còn là một cơ hội kinh doanh (OECD, 2005). Do vậy, chương này sẽ xem xét các hoạt động môi trường của các DNNVV Việt Nam. Đây vẫn còn là một vấn đề mới và chưa được nghiên cứu nhiều ở Việt Nam. Các quy định pháp luật và văn bản hướng dẫn thi hành các điều kiện, trách nhiệm và nghĩa vụ môi trường của các DNNVV đã được đưa ra gần đây và vẫn đang trong quá trình hoàn thiện. Việc thu thập dữ liệu và thực hiện các phân tích về chủ đề này bắt đầu từ cuộc điều tra DNNVV năm 2007, do đó một phần của báo cáo này sẽ lưu ý về những gì đã xảy ra kể từ thời điểm đó.

Nội dung của chương này bao gồm các vấn đề liên quan đến Giấy chứng nhận tiêu chuẩn môi trường (ESC). Khung pháp lý hiện nay điều chỉnh hoạt động của DNNVV và tương tác của các doanh nghiệp này với môi trường ở Việt Nam được nêu trong ba văn bản pháp lý chủ yếu sau: (i) Luật Bảo vệ môi trường năm 2005; (ii) Nghị định 80/2006 hướng dẫn thi hành Luật Bảo vệ môi trường và (iii) Nghị định 29/2011 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Bảo vệ Môi trường. Theo các văn bản, các doanh nghiệp tiến hành các hoạt động nhất định nào đó (ô nhiễm), không phân biệt tình trạng pháp lý của doanh nghiệp, phải lập báo cáo đánh giá tác động môi trường (ĐTM). Các báo cáo ĐTM phải được thẩm định bởi một hội đồng và được chấp thuận của cơ quan nhà nước có liên quan (Bộ TN & MT, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh tùy thuộc vào loại hình cụ thể của dự án). Các doanh nghiệp được cấp ESC nếu đáp ứng các biện pháp kiểm soát ô nhiễm môi trường nêu trong báo cáo ĐTM. Sau khi được cấp ESC, doanh nghiệp có thể bắt đầu/tiếp tục hoạt động sản xuất kinh doanh. Chỉ những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nhất định phải tuân theo thủ tục này, và Nghị định 29/2011 quy định cụ thể 144 loại hoạt động phải tuân thủ các quy định trên. Nếu một doanh nghiệp hoạt động trong một lĩnh vực không nằm trong danh sách này, doanh nghiệp đó không có nghĩa vụ về mặt pháp lý phải có báo cáo ĐTM và ESC, mặc dù vẫn được yêu cầu ký cam kết bảo vệ môi trường. Căn cứ vào các hoạt động phải lập ĐTM được liệt kê trong Nghị định 29/2011, chúng tôi loại trừ các doanh nghiệp phân tích có đăng ký là nhà cung cấp dịch vụ và doanh nghiệp thuộc lĩnh vực tái chế (ISIC37).

Như trình bày trong Bảng 9.1, chỉ có 16,2% doanh nghiệp báo cáo có ESC trong năm 2013, không tăng đáng kể so với năm 2011 khi chỉ khác nhau 0,2 điểm phần trăm. Điều này cho thấy việc tuân thủ pháp luật môi trường ổn định trong hai năm qua. So với năm 2007 khi chỉ có 9% các DNNVV được phỏng vấn có ESC và đến năm 2009 có 13% các DNVVN có ESC thì năm 2013 đã suy giảm tốc độ tăng trưởng số lượng doanh nghiệp có ESC. Số lượng

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

ESC vẫn ở mức rất thấp ngay cả khi một số doanh nghiệp trong mẫu hoạt động trong các lĩnh vực không yêu cầu phải có ESC.

Có sự khác biệt đáng kể trong tỷ lệ cấp giấy chứng nhận giữa các tỉnh, thành phố, TP. Hồ Chí Minh có tỷ lệ cao nhất các doanh nghiệp có ESC (27,7%). Đây cũng là tỉnh/thành có tỷ lệ tăng trưởng cấp giấy chứng nhận môi trường cao nhất so với năm 2011. Long An có tỷ lệ cao thứ hai với 23,5% doanh nghiệp có ESC. Tiếp theo, Hà Nội có 22,3% doanh nghiệp có ESC và tỷ lệ ở Hải Phòng là 18,3%. Các tỉnh/thành còn lại có tỷ lệ thấp hơn và có xu hướng giảm, trong đó Quảng Nam là địa phương có tỷ lệ giảm mạnh nhất khi tỷ lệ của năm 2013 thấp hơn 45% so với năm 2011.

Bảng 9.1: Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường theo tỉnh/thành, hình thức pháp lý và quy mô doanh nghiệp (%)

		Tỷ lệ doanh nghiệp có chứng nhận tiêu chuẩn môi trường		
		2011	2013	Cả hai năm
Toàn bộ		16,0	16,2	16,1
Tỉnh/thành	Hà Nội	19,8	22,3	21,1
	Phú Thọ	10,8	7,2	9,0
	Hà Tây	9,4	6,8	8,1
	Hải Phòng	20,2	18,3	19,3
	Nghệ An	13,9	8,4	11,2
	Quảng Nam	14,8	8,1	11,4
	Khánh Hòa	6,4	18,2	12,1
	Lâm Đồng	11,8	7,8	9,8
	TP. Hồ Chí Minh	21,2	27,7	24,5
	Long An	22,1	23,5	22,8
Hình thức pháp lý	Hộ gia đình	9,1	6,2	7,6
	Doanh nghiệp tư nhân	23,8	30,1	27,0
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	35,4	33,3	34,5
	TNHH	28,3	33,6	31,0
	Cổ phần	36,3	41,7	39,2
Quy mô	Siêu nhỏ	9,2	7,6	8,4
	Nhỏ	25,2	33,3	29,0
	Vừa	54,5	58,1	56,2
Số quan sát		2.413	2.423	4.836

Phần lớn mẫu của chúng tôi bao gồm các doanh nghiệp hộ gia đình và các doanh nghiệp này vẫn là ít khả năng có ESC, bởi vì việc thực thi các quy định về môi trường vẫn chưa hướng tới mục tiêu là các doanh nghiệp quy mô nhỏ hơn. Hơn nữa, so với năm 2011, tỷ lệ doanh nghiệp hộ gia đình sở hữu với ESC đã giảm 30%. Tương tự như các cuộc điều tra trước, doanh nghiệp là công ty cổ phần có xu hướng có tỷ lệ ESC cao nhất và tăng so với năm 2011. Các loại hình doanh nghiệp khác giữa ở mức 30%. Tuy nhiên, trong khi tỷ lệ cấp ESC ngày càng tăng đối với các doanh nghiệp tư nhân và công ty trách nhiệm hữu hạn, thì các công ty hợp danh/ hợp tác xã có mức giảm ít.

Khi tách mẫu theo quy mô doanh nghiệp, chúng tôi nhận thấy một xu hướng rõ ràng là các doanh nghiệp quy mô lớn hơn có xác suất có ESC lớn hơn. Đáng chú ý là khoảng 60% các doanh nghiệp có quy mô trung bình trong mẫu của chúng tôi có ESC. Các doanh nghiệp lớn cũng tăng tỷ lệ được cấp giấy chứng nhận môi trường so với năm 2011, trong khi các doanh nghiệp nhỏ hơn lại sụt giảm. Như thể hiện trong Bảng 9.2, việc hạn chế các mẫu đối với các doanh nghiệp hộ gia đình cho thấy những doanh nghiệp đăng ký chính thức (ở cấp quận, huyện) có tỷ lệ có ESC lớn hơn.

Bảng 9.2: Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường của các hộ gia đình phân theo tính chính thức

	Tỷ lệ doanh nghiệp có chứng nhận tiêu chuẩn môi trường		
	Không	Không	Tổng
Chính thức	775 (89,8)	87 (10,2)	854 (100,0)
Phi chính thức	681 (98,8)	8 (1,2)	689 (100,0)
Tổng	1.448 (93,8)	95 (6,2)	1.543 (100,0)

Ghi chú: Định nghĩa doanh nghiệp chính thức: Có mã số doanh nghiệp hoặc đăng ký kinh doanh và mã số thuế. Tỷ lệ phần trăm trong ngoặc đơn.

Bảng 9.3 phân tích các doanh nghiệp có ESC theo ngành (ở mức ISIC hai chữ số). Các số liệu cho thấy tỷ lệ cấp giấy chứng nhận môi trường của các DNNVV giữ ở mức không đổi so với năm 2011. Mặc dù tỷ lệ trung bình không đổi, đã có những thay đổi quan trọng giữa các doanh nghiệp thuộc các ngành khác nhau. Tỷ lệ cao nhất là các doanh nghiệp thuộc ngành hóa dược (ISIC24), cao su (ISIC25) và giấy (ISIC21), với tỷ lệ lần lượt là 46,2%, 35,9% và 23,6% nhưng có sự sụt giảm so với năm 2011. Một số ngành có tỷ lệ ESC thấp hơn 10% là chế biến gỗ (ISIC 20), xuất bản (ISIC22), chế tạo sản phẩm kim loại (ISIC28) và đồ nội thất (ISIC36). Tuy nhiên, cần chú ý là việc doanh nghiệp có hay không có ESC phụ thuộc vào ngành hoạt động. Vì vậy, cần thận trọng khi diễn giải những kết quả này như là một tín hiệu của sự tuân thủ tốt hơn các quy định về môi trường. Trên thực tế, các lĩnh vực có tỷ lệ doanh nghiệp có ESC cao có thể sẽ là lĩnh vực yêu cầu các doanh nghiệp phải có ESC. Điều này được minh họa trong Hình 9.1, trong đó cho thấy rằng hơn 60% các doanh nghiệp theo đuổi chứng nhận môi trường do yêu cầu của pháp luật. Do vậy, các DNNVV Việt Nam tương tự như các quốc gia khác, nơi mà tính hợp pháp như một động lực quan trọng trong đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường (Gadenne và cộng sự, 2009).

Bảng 9.3: Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường theo ngành, nghề

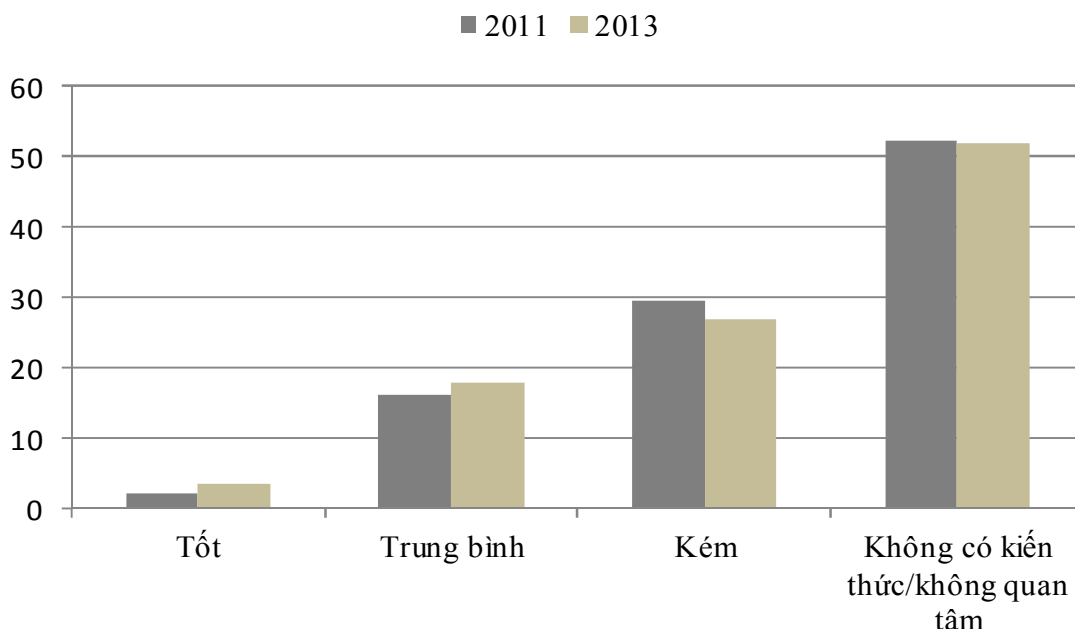
Mã ISIC	Ngành	Doanh nghiệp có chứng nhận tiêu chuẩn môi trường									
		2011					2013				
		Có	(%)	Không	(%)	Tổng	Có	(%)	Không	(%)	Tổng
15	Sản phẩm thực phẩm và đồ uống	167	(22,8)	567	(77,2)	734	142	(18,8)	613	(81,2)	755
17	Dệt	11	(10,6)	93	(89,4)	104	12	(12,5)	84	(87,5)	96
18	May mặc, v.v...	9	(7,4)	112	(92,6)	121	20	(17,4)	95	(82,6)	115
19	Thuộc da và da may mặc	4	(8,5)	43	(91,5)	47	5	(10,0)	45	(90,0)	50
20	Gỗ và các sản phẩm gỗ	8	(3,2)	240	(96,8)	248	15	(6,1)	231	(93,9)	246
21	Giấy và các sản phẩm giấy	18	(26,9)	49	(73,1)	67	17	(23,6)	55	(76,4)	72
22	Xuất bản, in ấn, v.v...	8	(13,6)	51	(86,4)	59	5	(7,8)	59	(92,2)	64
23	Dầu mỏ tinh chế, v.v...	1	(14,3)	6	(85,7)	7	2	(25,0)	6	(75,0)	8
24	Sản phẩm hóa học, v.v...	20	(51,3)	19	(48,7)	39	24	(46,2)	28	(53,8)	52
25	Sản phẩm cao su và nhựa	41	(36,0)	73	(64,0)	114	47	(35,9)	84	(64,1)	131
26	Sản phẩm khoáng phi kim	28	(24,6)	86	(75,4)	114	26	(25,5)	76	(74,5)	102
27	Kim loại cơ bản	9	(25,7)	26	(74,3)	35	4	(14,8)	23	(85,2)	27
28	Sản phẩm kim loại đúc	27	(6,3)	404	(93,7)	431	35	(8,3)	386	(91,7)	421
29-32	Máy móc	15	(20,3)	59	(79,7)	74	15	(23,1)	50	(76,9)	65
34	Xe cộ, v.v...	3	(17,6)	14	(82,4)	17	3	(25,0)	9	(75,0)	12
35	Phương tiện giao thông	3	(37,5)	5	(62,5)	8	3	(33,3)	6	(66,7)	9
36	Nội thất, v.v...	13	(6,7)	181	(93,3)	194	17	(8,6)	181	(91,4)	198
	Tổng	385	(16,0)	2.028	(84,0)	2.413	392	(16,2)	2.031	(83,8)	2.423

Ghi chú: Dựa trên mẫu tổng thể. Không bao gồm 33 doanh nghiệp trong ngành dịch vụ trong năm 2013. Tỷ lệ phần trăm trong ngoặc đơn.

Tỷ lệ thấp các doanh nghiệp có giấy chứng nhận môi trường có thể do hạn chế kiến thức về các yêu cầu pháp lý nên chúng tôi chuyển sang phân tích trình độ hiểu biết về các quy định môi trường của các DNNVV. Hình 9.1 cho thấy bức tranh nhận thức về Luật Môi trường của các DNNVV Việt Nam. Nhìn chung, các doanh nghiệp dường như chưa nhận thức được những lĩnh vực quan trọng của pháp luật về môi trường có ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp. Phần lớn doanh nghiệp (khoảng 80%), hoặc không có kiến thức về Luật Môi trường hoặc nếu có thì rất kém. Chỉ có 1/5 số người được phỏng vấn trả lời rằng kiến thức của họ là tốt hay trung bình. Năm 2013, tỷ lệ DNNVV thấy rằng kiến thức về Luật Môi trường là tốt hay trung bình giảm nhẹ so với năm 2011. Nếu so sánh với năm 2007 và năm 2009, xu hướng nhận thức hạn chế về quy định môi trường giữ không đổi (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Những con số trên một phần phản ánh thực tế rằng ESC là không cần thiết trong tất cả các lĩnh vực, nhưng cũng cho thấy các quy định về môi trường chưa có sức lan tỏa trong cộng đồng DNNVV. Do vậy, dường như có rất nhiều công việc cần phải được thực hiện để nâng cao nhận thức về các quy định môi trường trong các DNNVV, qua đó cải thiện các hoạt động môi trường nói chung của Việt Nam. Những phát hiện trong nghiên cứu trước

đây đã chỉ ra rằng nếu có nhiều chủ /nhà quản lý DNNVV nhận thức được những lợi ích gắn liền với hoạt động môi trường (ví dụ thông qua các chiến dịch của chính phủ và chương trình quảng cáo), họ sẽ có khuynh hướng tham gia vào các hoạt động thân thiện môi trường (Gadenne et al., 2009).

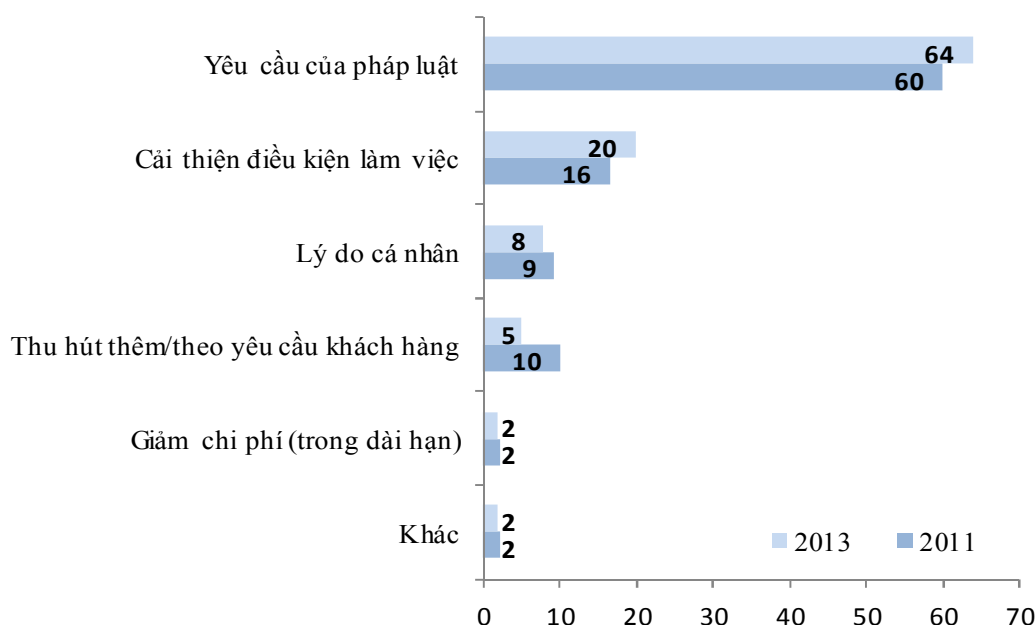
Hình 9.1: Kiến thức về Luật môi trường (%)



Tiếp theo, Hình 9.2 cho thấy lý do của việc có ESC giữ nguyên so với năm 2011. Chúng tôi nhận thấy có tăng về nhu cầu cải thiện điều kiện làm việc, nhưng suy giảm lớn trong có giấy chứng nhận để thu hút nhiều khách hàng hơn. Phát hiện này có thể chỉ ra mức độ đánh giá thấp ESC trên thị trường khi mà khách hàng không đánh giá cao việc quản lý môi trường được đảm bảo bằng một giấy chứng nhận môi trường. Đồng thời, kết quả phân tích cũng cho thấy những lý do thương mại không khuyến khích chủ sở hữu DNNVV có ESC và thực trạng này trái ngược với hầu hết các nước khác khi các bằng chứng cho thấy áp lực thương mại là nhân tố quan trọng để doanh nghiệp có giấy chứng nhận môi trường (Psomas et al., 2011; Zhu et al., 2007; Simpson et al., 2004; Porter & Linde, 1995). So với năm 2011, tỷ lệ các DNNVV có ESC do lý do cá nhân – trách nhiệm bảo vệ môi trường năm 2013 giảm không đáng kể. Tương tự như năm 2011, kỳ vọng về khả năng giảm chi phí khi quyết định có ESC chiếm tỷ lệ không đáng kể. Liên quan đến vấn đề này, các DNNVV Việt Nam tương tự như DNNVV ở các nước khác, nơi chủ sở hữu/người quản lý có nhận thức hạn chế về việc cắt giảm chi phí có thể là kết quả của hoạt động thân thiện với môi trường (Gadenne et al., 2009).

Như đã trình bày, tỷ lệ các DNVVN có ESC không cao. Do vậy, chúng tôi sẽ phân tích những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải khi cố gắng thực hiện đầy đủ các yêu cầu của các quy định về môi trường. Những hạn chế nhận thức chủ yếu và những trở ngại phải đối mặt với những doanh nghiệp có ESC là gì? Bảng 9.4 mô tả các chi tiết câu trả lời liên quan đến những khó khăn của doanh nghiệp và chi phí tuân thủ. Các mẫu được phân chia giữa những doanh nghiệp có và không có ESC, thể hiện tương ứng trong bảng (a) và (b).

Hình 9.2: Lý do có chứng nhận tiêu chuẩn môi trường (%)



Ghi chú: Lý do cá nhân bao gồm niềm tin vào nghĩa vụ phải bảo vệ môi trường. Mẫu không cân bằng.

Như trường hợp hai năm trước, yêu cầu về phòng chống cháy nổ và chất lượng không khí là những tiêu chuẩn khó khăn và tốn kém nhất. Yêu cầu ít khó khăn và tốn kém nhất chính là các tiêu chuẩn về nhiệt độ, nước và xử lý chất thải. Trong thời gian 2 năm qua, việc tuân thủ các quy định về phòng chống cháy nổ trở nên khó khăn hơn, trong khi tuân thủ các yêu cầu về quản lý chất lượng không khí, nước và xử lý chất thải trở nên dễ dàng hơn. Có một số khác biệt giữa khó khăn và chi phí giữa các yêu cầu cụ thể của quy định về môi trường. Ví dụ, đáp ứng tiêu chuẩn nhiệt độ năm 2013 khó khăn hơn so với năm 2011 nhưng việc tuân thủ yêu cầu này ít tốn kém hơn. Tiêu chuẩn xử lý chất thải và ô nhiễm nguồn nước được coi là ít khó khăn, nhưng việc tuân thủ trong năm 2013 lại tốn kém hơn.

Đối với các doanh nghiệp không có ESC, đáp ứng tiêu chuẩn về chất lượng không khí dường như là khó khăn nhất. Các tiêu chuẩn, điều kiện khó tiếp theo là phòng chống cháy nổ và nhiệt độ. So sánh những khó khăn theo nhận thức và thực tế cũng như chi phí liên quan đến việc tuân thủ, cho thấy các thông số tuân thủ về nhận thức và thực tế có liên quan chặt chẽ với nhau. Tuy nhiên, có sự khác biệt giữa những khó khăn theo nhận thức và trên thực tế triển khai. Ví dụ, các doanh nghiệp nhận thức yêu cầu về chất lượng không khí, nhiệt độ và quản lý tiếng ồn khó khăn hơn thực tế. Điều này có vẻ là dấu hiệu của các công ty không tuân thủ dường như đánh giá quá cao những khó khăn liên quan đến việc tuân thủ trong các lĩnh vực này. Ngược lại, đối với các yêu cầu về phòng chống cháy nổ, doanh nghiệp không có một ESC dường như đánh giá thấp nhu cầu liên quan đến việc tuân thủ quy định về trách nhiệm môi trường trong phòng chống cháy nổ. 26,4% doanh nghiệp không có ESC cho rằng yêu cầu phòng chống cháy nổ là khó đáp ứng nhưng thực tế có đến 28,7% doanh nghiệp có ESC gặp khó khăn này.

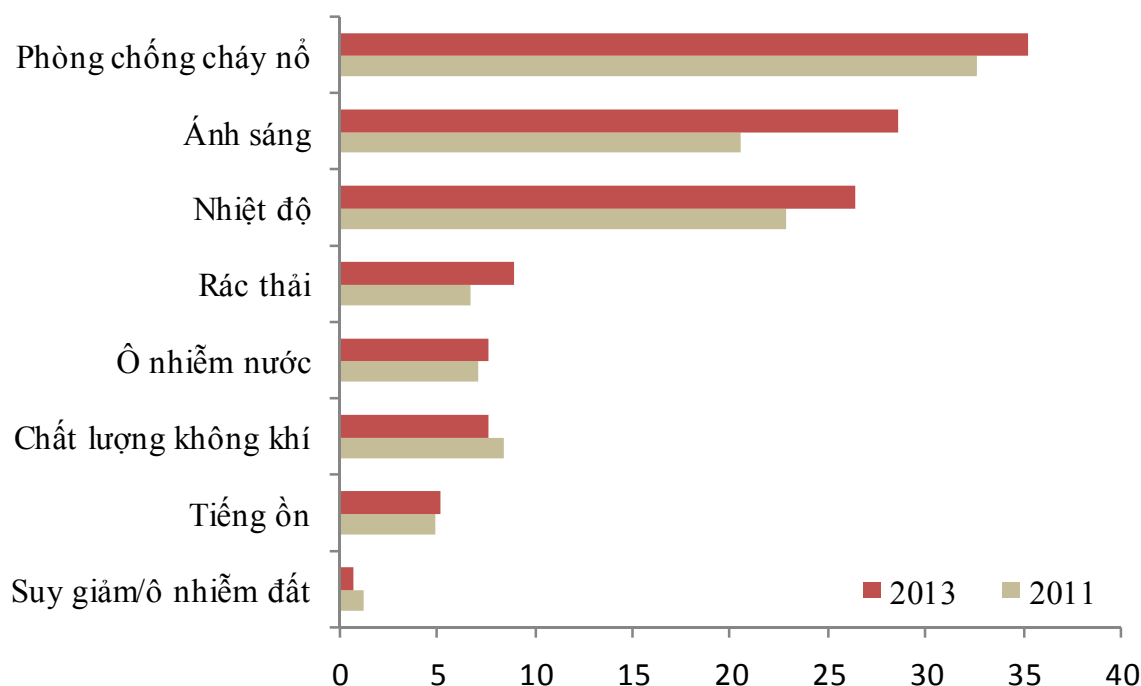
Bảng 9.4: Khó khăn và chi phí tuân thủ chứng nhận tiêu chuẩn môi trường

Yêu cầu	Khó khăn nhất (%)			Tổn chi phí nhất (%)		
	2011	2013	Tất cả	2011	2013	Tất cả
Panel (a) Doanh nghiệp có chứng nhận tiêu chuẩn môi trường						
Chất lượng không khí	28,4	26,8	27,6	46,0	32,3	38,8
Phòng chống cháy nổ	23,5	33,4	28,7	20,1	27,5	24,0
Nhiệt độ	10,4	12,3	11,4	14,2	11,1	12,6
Ánh sáng	1,7	2,8	2,3	1,0	3,2	2,2
Tiếng ồn	7,3	8,2	7,8	5,2	6,7	6,0
Rác thải	13,2	6,0	9,4	4,5	7,9	6,3
Ô nhiễm nước	14,2	9,5	11,7	8,0	10,8	9,4
Suy giảm/ô nhiễm đất	1,4	0,6	1,0	1,0	0,6	0,8
Tổng số	289	323	612	289	322	611
Panel (b) Doanh nghiệp không có chứng nhận tiêu chuẩn môi trường						
Chất lượng không khí	33,2	27,2	30,1	45,6	31,6	38,3
Phòng chống cháy nổ	26,7	26,4	26,6	22,1	25,7	24,0
Nhiệt độ	12,5	18,6	15,7	14,1	15,9	15,1
Ánh sáng	2,4	2,3	2,3	1,3	2,0	1,7
Tiếng ồn	14,3	16,5	15,4	6,6	14,4	10,7
Rác thải	3,9	3,3	3,6	4,3	3,9	4,1
Ô nhiễm nước	6,2	4,9	5,5	4,7	5,4	5,1
Suy giảm/ô nhiễm đất	0,8	0,8	0,8	1,3	1,1	1,2
Tổng số	1.284	1.436	2. 720	1.284	1.417	2.701

Để xác định mức độ thuận lợi để có được ESC, chúng tôi xem xét một doanh nghiệp mất bao nhiêu ngày để có được ESC. Thời gian trung bình khoảng 19,5 ngày vào năm 2013 và 18 ngày trong năm 2011. So với thời gian cần thiết để có được các tài liệu pháp lý cần thiết khác cho hoạt động kinh doanh như chứng nhận đăng ký kinh doanh, giấy chứng nhận chuyển giao công nghệ với thời gian tương ứng là 46 và 20 ngày, thời gian có được ESC là khá nhanh. Tuy nhiên, so với các giấy chứng nhận khác, chẳng hạn như Giấy chứng nhận đăng ký bảo hiểm xã hội, Giấy chứng nhận đầu tư hoặc Giấy chứng nhận phòng cháy chữa cháy (khoảng 15 ngày) thì thời gian có được ESC lớn hơn một chút.

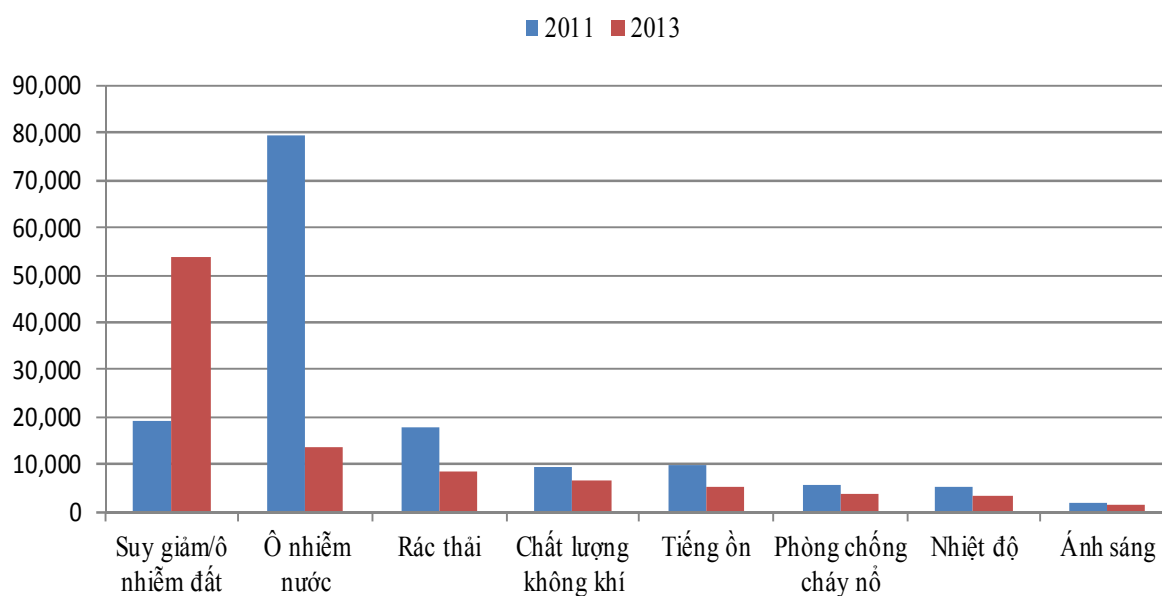
Như trình bày trong Hình 9.3, các doanh nghiệp chủ yếu tập trung vào việc thực hiện các yêu cầu về phòng cháy chữa cháy với tỷ lệ 33% và 35% doanh nghiệp có ESC tương ứng trong năm 2011 và 2013. Các yêu cầu về ánh sáng và nhiệt độ có tỷ lệ doanh nghiệp thực hiện ở mức 25%. Chúng tôi nhận thấy các doanh nghiệp đã có những nỗ lực cao hơn đáng kể trong xử lý các yêu cầu về ánh sáng và môi trường trong năm 2013 so với năm 2011. Yêu cầu duy nhất có tỷ lệ thấp hơn là quản lý chất lượng không khí

Hình 9.3: Doanh nghiệp xử lý các yếu tố môi trường? (%)



Trong phần cuối của chương này, chúng tôi phân tích đầu tư cho các thiết bị đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường. Hình 9.4 cung cấp thông tin về các khoản đầu tư vào các trang thiết bị trong năm 2011 và năm 2013. Tất cả các giá trị được điều chỉnh theo lạm phát.

Hình 9.4: Đầu tư vào trang thiết bị nhằm đạt được các tiêu chuẩn môi trường (tỷ đồng, doanh số thực)



Nhìn chung, năm 2013 các doanh nghiệp đã đầu tư ít hơn cho các trang thiết bị môi trường so với năm 2011. Tổng số tiền đầu tư giảm khoảng 40%, từ 155 tỷ đồng trong năm 2011 xuống còn 96,5 tỷ đồng trong năm 2013. Các DNNVV đầu tư nhiều nhất vào các trang thiết bị chống lại việc thoái hóa đất và ô nhiễm nguồn nước, trong khi các khoản đầu tư vào các loại thiết bị khác là không đáng kể. Trong năm 2013, đầu tư vào các thiết bị có thể ngăn chặn thoái hóa đất có giá trị thực cao nhất khoảng 50 tỷ đồng. Trong khi cùng một loại thiết bị đặc trưng trong năm 2011, chi phí thấp hơn so với chi phí của thiết bị giảm thiểu ô nhiễm nước bốn lần. Năm 2011, các doanh nghiệp đầu tư nhiều hơn cho các trang thiết bị xử lý chất thải và giảm thiểu thiệt hại do tiếng ồn so với năm 2013. Các khoản đầu tư vào thiết bị môi trường phần lớn được các doanh nghiệp thực hiện gần đây trùng khớp với thời điểm có hiệu lực của Luật Môi trường. Tính trung bình, trang thiết bị môi trường có độ tuổi là 6 năm, các thiết bị xử lý nước thải có tuổi đời lớn hơn so với các loại trang thiết bị khác (trung bình 7,4 năm).

10 THƯƠNG MẠI VÀ CẤU TRÚC BÁN HÀNG

Để phát triển các chính sách định hướng xuất khẩu và hợp lý để khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu, điều quan trọng là hiểu được hành vi xuất khẩu và các cấu trúc bán hàng nói chung của các doanh nghiệp sản xuất Việt Nam. Chương này của báo cáo sẽ cung cấp một cái nhìn tổng quan về cấu trúc thương mại và bán hàng trên cơ sở phân tích cuộc điều tra DNNVV năm 2013.

10.1 Hành vi xuất khẩu

Bảng 10.1 cung cấp thông tin tổng quan về các doanh nghiệp xuất khẩu theo độ tuổi, quy mô, địa điểm và hình thức sở hữu. Trong năm 2013, 150 doanh nghiệp trong số 2.461 doanh nghiệp được khảo sát tham gia vào hoạt động xuất khẩu, tương ứng với 6,1% trên tổng mẫu. Tỷ lệ này tương tự như năm 2011 (145 doanh nghiệp). Trong số 150 doanh nghiệp xuất khẩu trong năm 2013 chỉ có 29 doanh nghiệp siêu nhỏ vì tương ứng với 1,6%. Nếu loại trừ các doanh nghiệp siêu nhỏ thì tỷ lệ doanh nghiệp tham gia xuất khẩu là 21%. Đồng thời, kết quả cũng cho thấy nhiều doanh nghiệp trở thành nhà xuất khẩu theo thời gian (117 trong số 1988 doanh nghiệp xuất khẩu trong năm 2011 - 6% và tăng lên 133 doanh nghiệp xuất khẩu trong năm 2013 - 6,7%).

Về mặt lý thuyết, các doanh nghiệp có hiệu quả hơn về mặt kỹ thuật khi xuất khẩu do có khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Mặt khác, các doanh nghiệp có thể học hỏi từ việc tham gia xuất khẩu như giảm chi phí và thiết kế sản phẩm phù hợp với khách hàng nước ngoài.

Bảng 10.1: Doanh nghiệp xuất khẩu (%)

		2011	2013
Toàn bộ		6,0	6,1
Quy mô	Siêu nhỏ	1,4	1,6
	Nhỏ	10,9	13,1
	Vừa	38,2	35,6
Địa điểm	Nông thôn	4,0	4,7
	Thành thị	8,8	7,9
Sở hữu	Hộ gia đình	1,6	1,8
	Doanh nghiệp tư nhân	7,8	7,1
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	9,2	14,5
	TNHH	18,0	15,6
	Cổ phần	10,9	13,8

Theo Bảng 10.1, các doanh nghiệp lớn hơn có xác suất xuất khẩu lớn hơn. Các doanh nghiệp ở thành thị có nhiều khả năng xuất khẩu hơn so với các doanh nghiệp nông thôn. Hình thức sở hữu cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc xác định liệu một doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu hay không. Các doanh nghiệp hộ gia đình dường như không có khả năng xuất khẩu, trong khi đó 15% công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần có hoạt động xuất khẩu.

Bảng 10.2 trình bày chi tiết về các doanh nghiệp xuất khẩu. Trong số 150 doanh nghiệp xuất khẩu, chỉ có 68 doanh nghiệp cung cấp thông tin về những vấn đề được nêu trong Bảng 10.2. Số lượng trung bình của các khách hàng nước ngoài là 4. Khoảng 25 phần trăm doanh nghiệp xuất khẩu chỉ có 1 khách hàng, và 10% doanh nghiệp có lớn hơn 10 khách hàng. Điều này cho thấy các doanh nghiệp xuất khẩu có tương đối ít đối tác thương mại nước ngoài khi tham gia vào xuất khẩu trực tiếp, và các doanh nghiệp này có cầu chuyên môn hóa nhiều hơn so với các doanh nghiệp không xuất khẩu. Doanh thu tại thị trường nước ngoài chiếm khoảng gần một nửa doanh số hoạt động của các doanh nghiệp xuất khẩu: 48,2% tổng doanh thu từ xuất khẩu. Tỷ lệ này cao hơn đối với các doanh nghiệp nông thôn so với doanh nghiệp thành thị.

Bảng 10.2: Chi tiết về doanh nghiệp xuất khẩu (%)

	Tổng	Thành thị	Nông thôn
Số quan sát	(68)	(44)	(24)
Số lượng khách hàng xuất khẩu trực tiếp	3,7	3,3	4,5
Tỷ trọng xuất khẩu trong tổng doanh thu	48,2	45,8	52,6
Nhận thông số kỹ thuật sản phẩm, thiết kế và nguyên vật liệu từ khách hàng	76,5	75,0	79,2
Sử dụng tư vấn pháp lý khi ký hợp đồng xuất khẩu trực tiếp	42,6	52,3	25,0
Hợp tác với đối tác nước ngoài cung cấp trực tiếp công nghệ và chuyên gia	66,2	61,4	75,0

Ghi chú: 68 doanh nghiệp trong tổng số 150 doanh nghiệp xuất khẩu trả lời toàn bộ các câu hỏi liên quan trong bảng. Đặc điểm của doanh nghiệp xuất khẩu theo số liệu điều tra năm 2013.

Trung bình 8 trong số 10 doanh nghiệp nhận được thông số kỹ thuật sản phẩm, thiết kế hoặc nguyên vật liệu từ khách hàng nước ngoài và hơn 60% doanh nghiệp xuất khẩu được cung cấp công nghệ và chuyên môn trực tiếp từ các đối tác thương mại nước ngoài mà họ lẽ ra không có quyền tiếp cận. Khoảng 40% doanh nghiệp sử dụng tư vấn pháp luật khi tham gia hợp đồng xuất khẩu trực tiếp. Doanh nghiệp nông thôn có rất ít khả năng sử dụng tư vấn pháp lý so với các doanh nghiệp thành thị, cho thấy đây có thể là một dấu hiệu của dịch vụ pháp lý kém phát triển ở nông thôn. Cuối cùng, doanh nghiệp xuất khẩu có tỷ lệ quảng cáo lớn hơn. Một phần ba doanh nghiệp xuất khẩu có hoạt động quảng cáo, trong khi đó chỉ có 11 phần trăm của các doanh nghiệp không xuất khẩu quảng cáo, cho thấy khả năng hiển thị là quan trọng hơn đối với doanh nghiệp xuất khẩu.

Một đặc tính khác của các doanh nghiệp xuất khẩu là có giá trị cao hơn so với doanh nghiệp không xuất khẩu. Bảng 10.3 cho thấy tổng doanh thu bình quân nhân viên toàn thời gian và tổng lợi nhuận ròng bình quân nhân viên toàn thời gian phụ thuộc vào việc doanh nghiệp xuất khẩu hay không. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu kiếm, doanh thu bình quân là 112 triệu đồng gần gấp hai lần so với 61 triệu đồng của doanh nghiệp không xuất khẩu. Nếu không xét quy mô và địa điểm doanh nghiệp, tổng doanh thu bình quân của doanh nghiệp xuất khẩu lớn hơn đáng kể. Phân tích tổng lợi nhuận ròng bình quân (không bao gồm doanh nghiệp thành thị và độc lập với quy mô, địa điểm) doanh nghiệp xuất khẩu có lợi nhuận bình quân cao hơn so với doanh nghiệp không xuất khẩu. Sự khác biệt về lợi nhuận ròng không lớn nhưng đáng kể khi xem xét từng loại hình doanh nghiệp. Ví dụ, các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ xuất khẩu ở nông thôn dường như có kết quả tốt hơn so với doanh nghiệp không xuất khẩu.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Bảng 10.3: Doanh thu bình quân và lợi nhuận bình quân lao động toàn thời gian

	Doanh thu bình quân lao động toàn thời gian		Lợi nhuận bình quân lao động toàn thời gian	
	Xuất khẩu	Không xuất khẩu	Xuất khẩu	Không xuất khẩu
Tổng	112,3	61,2	9,6	9,0
Siêu nhỏ	73,3	56,3	10,6	9,4
Nhỏ	130,5	75,1	9,9	7,8
Vừa	106,8	80,9	8,6	8,4
Thành thị	113,9	73,9	8,8	10,4
Nông thôn	110,2	51,9	10,7	8,0

Ghi chú: đơn vị tỷ đồng.

Nếu không xem xét quan hệ nhân quả, kết quả ước lượng probit để xác định hoạt động xuất khẩu được nêu trong Bảng 10.4.

Bảng 10.4: Nhân tố quyết định xuất khẩu

		Hệ số	Thông kê-z
Tuổi doanh nghiệp	Số năm (x1.000)	0,095	(1,27)
Quy mô doanh nghiệp	Tổng lao động (x1.000)	0,475**	(2,39)
Tổng doanh thu	log (x100)	1,346***	(5,36)
Lương bình quân	triệu đồng/lao động	0,007	(1,17)
Giới thiệu sản phẩm mới	Có = 1	0,003	(0,15)
Cải tiến sản phẩm hiện có	Có = 1	0,018**	(2,52)
Địa điểm	Hà Nội	-0,004	(-0,85)
	Phú Thọ	-0,006	(-0,90)
	Hà Tây	0,011	(1,32)
	Hải Phòng	-0,015***	(-4,34)
	Nghệ An	-0,014***	(-3,46)
	Quảng Nam	-0,013***	(-3,05)
	Khánh Hòa	-0,009**	(-1,98)
	Lâm Đồng	-0,012***	(-3,00)
	Long An	-0,008	(-1,48)
Sở hữu	Doanh nghiệp tư nhân	0,011	(1,03)
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	0,039	(1,36)
	TNHH	0,025**	(2,28)
	Cổ phần	0,024	(1,32)
Biến giả ngành nghề			Yes
Số quan sát			2.372
Pseudo R-squared			0,328

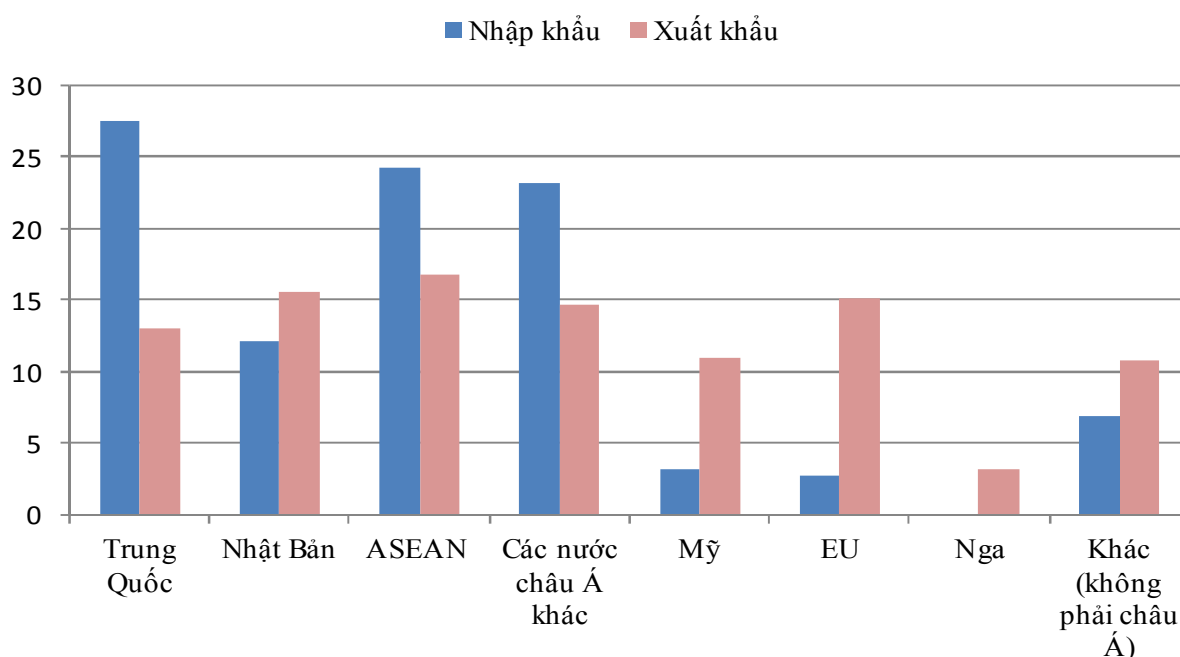
Ghi chú: Probit, hiệu ứng biên. Độ lệch chuẩn thô, không trọng số. *, ** và *** chỉ mức độ tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Tp Hồ Chí Minh, hộ gia đình, chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Ước lượng bao gồm các đặc điểm tiêu chuẩn của doanh nghiệp, logarit doanh thu thực tế, lương lao động thực tế bình quân, và các chỉ số doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm mới hoặc công nghệ mới. Tổng kết lại, chúng tôi tìm thấy một số kết quả thú vị. Đầu tiên, doanh thu thực tế bình quân mỗi lao động có quan hệ thuận đến xuất khẩu, như đã đề xuất

trong Bảng 10.3. Thứ hai, tiền lương bình quân có quan hệ thuận đến xuất khẩu, cho thấy lao động làm việc trong các doanh nghiệp xuất khẩu có tiền lương lớn hơn so với lao động làm việc trong các doanh nghiệp không xuất khẩu. Tóm lại, các doanh nghiệp có năng suất cao hơn (được hiệu chỉnh theo quy mô), có nhiều khả năng xuất khẩu hơn. Thứ ba, các doanh nghiệp xuất khẩu không có khả năng giới thiệu sản phẩm mới lớn hơn nhưng có khả năng cải thiện các sản phẩm hiện có lớn hơn. Các doanh nghiệp tham gia hoạt động xuất khẩu có đối thủ cạnh tranh rộng lớn hơn nên giảm chi phí thông qua đổi mới và đa dạng hóa có thể rất quan trọng cho sự sống còn trong tương lai. Thứ tư, các doanh nghiệp xuất khẩu có nhiều khả năng đến từ TP Hồ Chí Minh hơn từ các tỉnh Hải Phòng, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hòa và Lâm Đồng. Cuối cùng, doanh nghiệp hộ gia đình có một xác suất tham gia thị trường xuất khẩu thấp hơn so với các công ty trách nhiệm hữu hạn. Khả năng các doanh nghiệp có cấu trúc pháp lý khác vào thị trường nước ngoài khác không đáng kể so với doanh nghiệp hộ gia đình.

Hình 10.1 mô tả thị trường xuất khẩu trong năm 2013. Trong số 150 doanh nghiệp xuất khẩu, 85 doanh nghiệp cung cấp thông tin về thị trường xuất khẩu của họ và 65 doanh nghiệp cung cấp thông tin về nhập khẩu nguyên liệu. Trung Quốc và các nước châu Á vẫn là thị trường xuất khẩu và nhập khẩu nguyên vật liệu của các DNVTN Việt Nam. Các nước ASEAN chiếm thị phần xuất khẩu lớn nhất (khoảng 17%), Nhật Bản (16%) và các nước EU (15%). Các nước châu Á khác chiếm 14,7%, trong khi Hoa Kỳ chiếm khoảng 11%. Khoảng 10% của các nguyên liệu được sử dụng trong sản xuất được nhập khẩu trực tiếp. Hầu hết các doanh nghiệp cho rằng nguyên liệu được nhập khẩu chủ yếu từ các nước châu Á. Trong đó, 27,5% được nhập khẩu từ Trung Quốc, trong khi chỉ có một phần nhỏ của các doanh nghiệp nhập khẩu nguyên liệu từ Mỹ và EU (khoảng 3% mỗi thị trường).

Hình 10.1: Thị trường xuất khẩu và nhập khẩu



Một nửa số doanh nghiệp cho biết phải mất ít hơn hai tuần để hoàn thành thủ tục thông quan và 20% doanh nghiệp tốn một tháng. Thời gian xuất khẩu khác nhau rất nhiều giữa các doanh nghiệp, khoảng 40% trong tổng số 49 doanh nghiệp cho rằng phải mất ít hơn hai tuần cho hàng hóa tiếp cận với khách hàng chính sau khi nó đã đến địa điểm đến xuất cảnh từ Việt Nam. Khoảng 45% doanh nghiệp cho biết phải mất đến 14 ngày để thông quan đối với nguyên liệu đầu vào nhập khẩu, trong khi 15% doanh nghiệp mất hơn một tháng để hoàn thành nhập khẩu nguyên liệu.

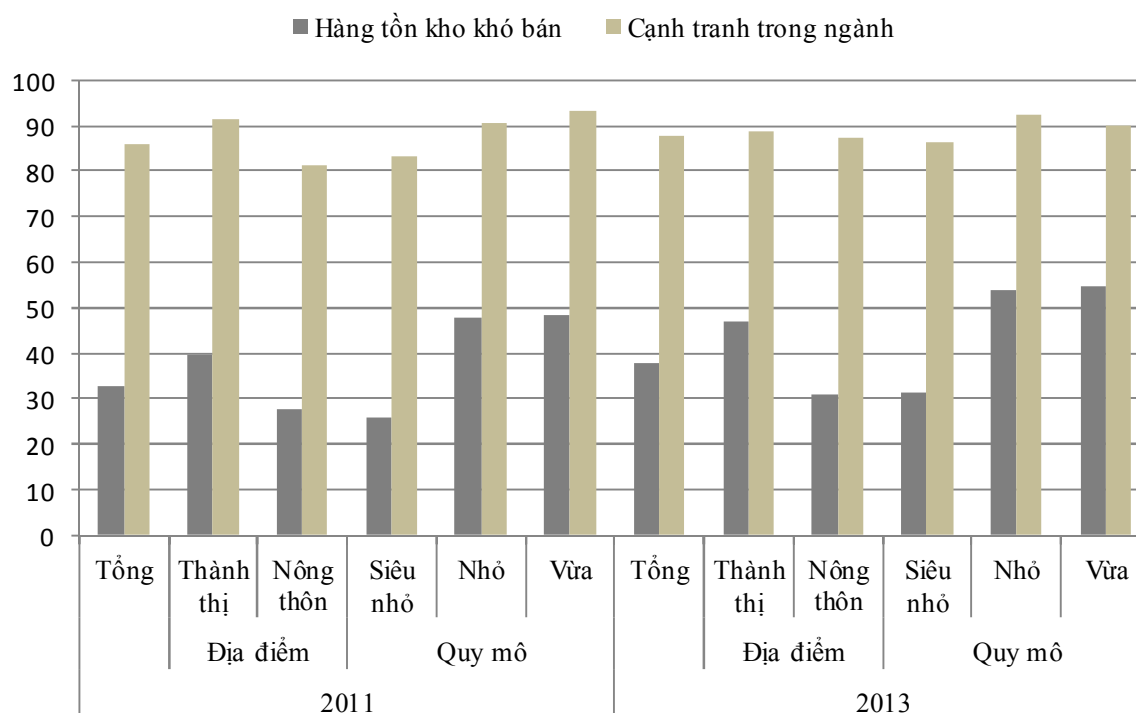
10.2 Cạnh tranh và cấu trúc bán hàng

Phần hai của chương này tập trung phân tích cấu trúc bán hàng và nhận thức của doanh nghiệp về mức độ cạnh tranh trong ngành, lĩnh vực hoạt động trong năm 2013. Các kết quả không thay đổi đáng kể khi phân tích dữ liệu cân bằng.

Hình 10.2 cho thấy nhận thức về mức độ cạnh tranh của doanh nghiệp ở thành thị và nông thôn. Độc lập với địa điểm và quy mô, khoảng 90% doanh nghiệp cho rằng họ phải đối mặt với một số đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực hoạt động. Trong khi các doanh nghiệp thành thị và nông thôn cảm thấy áp lực cạnh tranh tương tự nhau thì các doanh nghiệp nhỏ lại là đối tượng thường xuyên quan tâm vấn đề này. Trong thời gian hai năm 2011-2013, 72% doanh nghiệp báo cáo mức độ cạnh tranh đã tăng lên kể từ năm 2011, và chỉ có 24 phần trăm nghĩ rằng mức độ cạnh tranh vẫn giữ ở mức cũ. Chỉ có 3% doanh nghiệp cho rằng mức độ cạnh tranh giảm. Các số liệu này tương tự đối với các doanh nghiệp thành thị và nông thôn, nhưng có vẻ như mức độ cạnh tranh của các doanh nghiệp nông thôn thấp hơn doanh nghiệp thành thị. Số liệu sau đây minh họa điểm này: trong khi 63% doanh nghiệp nông thôn cảm thấy áp lực cạnh tranh đã tăng lên so với hai năm trước đây so với tỷ lệ 84% doanh nghiệp thành thị. Khoảng 5% doanh nghiệp nông thôn cảm thấy rằng mức độ cạnh tranh giảm, nhưng chỉ có 1% doanh nghiệp thành thị cảm thấy như vậy.

Hình 10.2 cho thấy tỷ lệ các doanh nghiệp có hàng tồn kho nhiều. Khoảng 38% doanh nghiệp có hàng tồn kho khó tiêu thụ, tương ứng với 927 doanh nghiệp. Các doanh nghiệp thành thị tồn kho nhiều hơn so với các doanh nghiệp nông thôn 47% so với 31%. Các doanh nghiệp siêu nhỏ tồn kho ít hơn gần hai lần so với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. So với năm 2011, chúng ta thấy một mức độ cao hơn hàng tồn kho khó tiêu thụ trong năm 2013 - tăng từ 28% lên 33%. Điều này tương tự ở mọi quy mô doanh nghiệp và đặc biệt đối với các doanh nghiệp thành thị tỷ lệ này tăng thêm 19 điểm phần trăm. Các doanh nghiệp nông thôn là ngoại lệ duy nhất khi có tỷ lệ hàng tồn kho khó tiêu thụ giảm 9% so với năm 2011. Trong khi các doanh nghiệp nông thôn thoát khỏi tình trạng hàng tồn kho khó tiêu thụ, họ cũng phải đối mặt thường xuyên với áp lực cạnh tranh mạnh mẽ. Trung bình, các công ty cảm thấy ít cạnh tranh trong năm 2011 so với năm 2013, nhưng ngược lại đối với doanh nghiệp thành thị và doanh nghiệp quy mô vừa.

Hình 10.2: Cảm nhận về mức độ cạnh tranh (%)



Bây giờ chúng ta kiểm tra nhận thức về cạnh tranh của DNNVV cạnh tranh từ các nguồn khác nhau để xác định nguồn chính của cạnh tranh trong sản xuất. Các doanh nghiệp được yêu cầu xếp hạng các cấp độ nhận thức về đối thủ cạnh tranh trên thang điểm bốn và điểm trung bình được trình bày trong Bảng 10.5. Mặc dù đa số các doanh nghiệp được khảo sát nói rằng họ cảm thấy áp lực cạnh tranh từ môi trường kinh doanh của họ, mức độ nhận thức trung bình của cạnh tranh là tương đối như trong Bảng 10.5. Điều này cho thấy nhiều doanh nghiệp được khảo sát đang hoạt động trong những thị trường không hấp dẫn cho các doanh nghiệp lớn hơn và hiện đại hơn.

Bảng 10.5: Cạnh tranh từ các nguồn khác nhau

Cạnh tranh từ:							
	Số quan sát	Doanh nghiệp nhà nước	Doanh nghiệp tư nhân chính thức	Doanh nghiệp tư nhân phi chính thức	Nhập khẩu hợp pháp	Buôn lậu	Các nguồn khác
Tổng mẫu	(2.149)	1,9	2,7	2,9	1,7	1,6	1,7
Thành thị	(931)	1,7	2,5	2,8	1,5	1,5	1,5
Nông thôn	(1.218)	2,2	3,0	3,0	2,1	1,9	1,9
Hộ gia đình	(1.326)	1,7	2,4	2,9	1,5	1,5	1,6
Doanh nghiệp tư nhân	(180)	2,3	3,0	2,9	1,8	1,7	1,7
Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	(49)	2,5	3,0	2,9	2,1	2,0	1,7
TNHH	(493)	2,3	3,2	2,9	2,1	1,9	1,8
Cổ phần	(101)	2,6	3,2	3,1	2,0	1,7	1,5

Ghi chú: Mức độ cạnh tranh xếp theo: 4 = Cạnh tranh khốc liệt, 3 = Cạnh tranh vừa phải, 2 = Cạnh tranh không đáng kể, 1 = Không có cạnh tranh, vì thế số càng cao thì mức độ cạnh tranh càng lớn. Thiếu thông tin 312 doanh nghiệp.

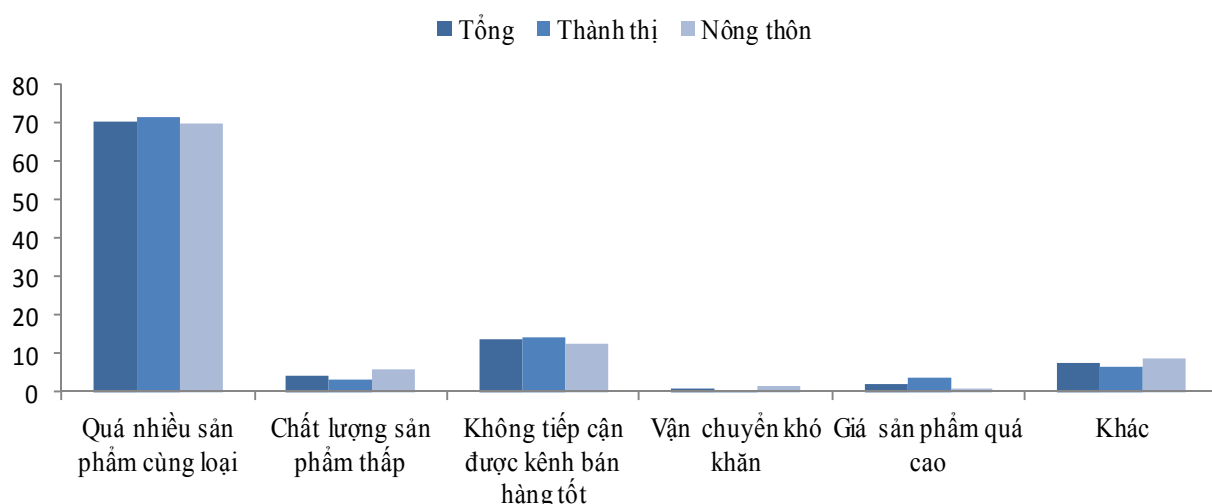
Nhìn chung, các doanh nghiệp phi chính thức tư nhân có mức độ cảm nhận cạnh tranh cao nhất (độc lập với địa điểm và hình thức sở hữu). Các doanh nghiệp tư nhân chính thức đứng thứ hai. Các doanh nghiệp phải đối phó với hàng nhập lậu có ít cạnh tranh nhất. Trong khi đó, các doanh nghiệp nhà nước, nhập khẩu hợp pháp, và các nguồn khác không tạo ra nhiều mối đe dọa. Tính trung bình, các nguồn cạnh tranh là vừa phải. Tuy nhiên, chúng ta có thể quan sát sự khác biệt nhỏ giữa các doanh nghiệp theo địa điểm và hình thức pháp lý giữa doanh nghiệp tư nhân và công ty cổ phần so với loại hình doanh nghiệp khác. Doanh nghiệp nông thôn cảm thấy cạnh tranh lớn từ doanh nghiệp tư nhân (cả chính thức và không chính thức) và xem xét đây là nguồn cạnh tranh lớn nhất. Tiếp theo, cạnh tranh từ các doanh nghiệp nhà nước là không đáng kể, ngoại trừ đối với công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty hợp danh/hợp tác xã. Điều này phản ánh thực tế là các DNNVV Việt Nam sản xuất hàng hoá khác với các doanh nghiệp lớn và hiện đại.

Để đối phó với sức ép cạnh tranh, các doanh nghiệp đã thực hiện một vài hành động. Ví dụ, 20% doanh nghiệp đã giới thiệu các sản phẩm mới như một phản ứng để cạnh tranh trong nước và nước ngoài; 30% doanh nghiệp đã thực hiện cải tiến các sản phẩm hiện tại với cùng lý do trên. Giới thiệu công nghệ mới cũng là một cách để đối phó với đối thủ cạnh tranh - 40% doanh nghiệp thực hiện hoạt động này. Tỷ lệ tương tự các doanh nghiệp cho rằng tăng chi phí không chính thức có thể giảm nhẹ các tác động của môi trường cạnh tranh.

Như đã nêu ở trong Hình 10.2, khoảng 38% doanh nghiệp có hàng tồn kho. Hình 10.3 cho thấy tại sao các doanh nghiệp gặp khó khăn trong tiêu thụ hàng tồn kho. Lý do quan trọng nhất là có quá nhiều sản phẩm cùng loại trên thị trường. Lý do quan trọng thứ hai là các doanh nghiệp không tiếp cận được các kênh bán hàng. Khoảng 5% doanh nghiệp tin rằng chất lượng của hàng tồn kho quá thấp để có thể tiêu thụ được. Các tỷ lệ tương tự đối với các doanh nghiệp thành thị và nông thôn.

Một cách để giải quyết các vấn đề đối với hàng tồn kho là sản xuất theo đơn đặt hàng trước. Khoảng 60% doanh nghiệp hầu như luôn luôn sản xuất các đơn hàng trước, trong khi chỉ có 11% không bao giờ sản xuất đơn hàng trước (kết quả không được trình bày trong báo cáo). Các doanh nghiệp đô thị có tỷ lệ sản xuất theo đơn hàng trước lớn hơn các doanh nghiệp nông thôn (65% so với 54%). Tuy nhiên, có sự khác biệt rất lớn trong việc sử dụng đơn hàng trước giữa các doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và quy mô. Chỉ có một nửa số doanh nghiệp sản xuất theo đơn hàng trước, trong khi 74% các công ty cổ phần thường xuyên làm như vậy. Khoảng 86% doanh nghiệp vừa và nhỏ sản xuất theo đơn hàng trước, nhưng chỉ có 53% doanh nghiệp siêu nhỏ. Những phát hiện này cho thấy rằng các doanh nghiệp lớn chắc chắn trang bị tốt hơn để đối phó với cạnh tranh.

Hình 10.3: Khó khăn chủ yếu trong bán hàng tồn kho (%)



Kết quả của ước lượng probit để xác định đối thủ mức độ cạnh tranh nhận thức được bằng cách sử dụng các đặc tính tiêu chuẩn được trình bày trong Bảng 10.6. Các chỉ số hàng tồn kho, xuất khẩu và số lượng khách hàng cũng được xem xét. Nếu không kiểm tra quan hệ nhân quả, chúng ta có thể kết luận rằng lượng khách hàng lớn hơn và hàng tồn kho có quan hệ thuận chiều đến nhận thức của doanh nghiệp về cạnh tranh. Các doanh nghiệp tại TP Hồ Chí Minh có khả năng cảm nhận được sự cạnh tranh ít hơn các doanh nghiệp ở Quảng Nam, Khánh Hòa và Lâm Đồng. Dường như các doanh nghiệp hộ gia đình có mức độ cạnh tranh thấp hơn so với công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần trong cùng một lĩnh vực hoạt động. Điều này phù hợp với kết quả mô tả ở Bảng 10.5.

Bảng 10.6: Nhân tố quyết định tính cạnh tranh

		Hệ số	Thống kê-z
Quy mô doanh nghiệp	Số lượng lao động (x1.000)	-0,335	(-1,15)
Khách hàng	Số khách hàng	0,007	(1,17)
Hàng tồn kho	Có = 1, Không = 0	0,097***	(8,13)
Xuất khẩu	Có = 1, Không = 0	0,003	(0,13)
Địa điểm	Hà Nội	0,014	(0,68)
	Phú Thọ	-0,055**	(-2,00)
	Hà Tây	-0,026	(-1,11)
	Hải Phòng	-0,056*	(-1,67)
	Nghe An	0,010	(0,49)
	Quảng Nam	0,043**	(2,17)
	Khánh Hòa	0,097***	(9,43)
	Lâm Đồng	0,094***	(8,37)
	Long An	-0,050	(-1,45)
Sở hữu	Doanh nghiệp tư nhân	0,029	(1,44)
	Hợp danh/tập thể/hợp tác xã	0,033	(1,01)
	TNHH	0,038**	(2,38)
	Cổ phần	0,050**	(2,31)
Biến giả ngành nghề		Yes	
Số quan sát		2.461	
Pseudo R-squared		0,09	

Ghi chú: Probit, hiệu ứng biên. Độ lệch chuẩn thô, không trọng số. *, ** và *** chỉ mức độ tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: TP Hồ Chí Minh, hộ gia đình, chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Bây giờ chúng ta chuyển sang xem xét ứng dụng sản xuất và đặc điểm khách hàng của doanh nghiệp. Bảng 10.7 phân tích việc sử dụng đầu ra của doanh nghiệp. Hơn 40% sản lượng sản xuất được sử dụng cho tiêu dùng cuối cùng và tỷ lệ tương ứng được sử dụng như một đầu vào trong lĩnh vực dịch vụ. Điều đó có nghĩa là khoảng 15% sản lượng được sử dụng như đầu vào trung gian trong sản xuất nông nghiệp và sản xuất công nghiệp. Một phần lớn hơn của sản xuất được sử dụng cho tiêu dùng cuối cùng trong các doanh nghiệp nông thôn, trong khi một phần lớn sản lượng sản xuất của các doanh nghiệp thành thị được sử dụng như đầu vào trong sản xuất và dịch vụ. Các doanh nghiệp cảm thấy áp lực cạnh tranh tiêu thụ tỷ lệ nhỏ hơn cho tiêu dùng cuối cùng so với các doanh nghiệp có mức độ cạnh tranh cao hơn.

So với cuộc khảo sát năm 2009, dữ liệu năm 2013 cho thấy tỷ lệ thấp hơn hàng bán là đầu vào của dịch vụ (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Tỷ trọng hàng hóa được bán với mục đích này là 48,5% trong năm 2009. Một điểm khác biệt nữa là sự gia tăng trong tỷ lệ hàng hóa cho tiêu dùng cuối cùng từ 32% trong năm 2009 lên 42% trong năm 2013 đối với cả doanh nghiệp thành thị và doanh nghiệp nông thôn. So với năm 2009, số liệu về tỷ lệ bán hàng cho tiêu dùng cuối cùng có khoảng cách giữa các doanh nghiệp với mức độ cạnh tranh khác nhau đã giảm mạnh. Trong năm 2009, sự khác biệt giữa hai loại doanh nghiệp này khoảng 10 điểm phần trăm, và giảm xuống còn 1,6 điểm phần trăm trong năm 2013. Hơn nữa, các số liệu cho thấy một sự suy giảm trung bình trong bán hàng nhằm mục đích cho kết quả trung gian trong sản xuất công nghiệp khoảng 5 điểm phần trăm.

Bảng 10.7: Sử dụng sản phẩm(%)

	Tổng	Cạnh tranh	Không cạnh tranh	Thành thị	Nông thôn
Số quan sát	(2.461)	(2.164)	(297)	(1.062)	(1.399)
Tiêu dùng cuối cùng	42,0	41,8	43,4	33,4	48,6
Đầu vào trung gian trong nông nghiệp	1,4	1,5	1,3	1,4	1,5
Đầu vào trung gian trong công nghiệp	12,7	13,2	9,5	16,7	9,7
Đầu vào trung gian trong dịch vụ	42,0	41,8	43,8	45,7	39,3
Không biết	1,8	1,8	1,8	2,9	0,9

Như đã đề cập trong chương 6, đa dạng hóa nhằm đáp ứng nhu cầu số lượng khách hàng. Đa dạng hóa cơ sở khách hàng có thể làm cho các doanh nghiệp ít bị tổn thương hơn đối với các cú sốc về cầu. Bảng 10.8 cho thấy khoảng một nửa số doanh nghiệp được khảo sát có hơn 20 khách hàng. Các doanh nghiệp có mức độ cạnh tranh cao có cơ sở khách hàng lớn hơn không đáng kể so với các doanh nghiệp không có áp lực cạnh tranh. Mặc dù không đáng kể nhưng sự khác biệt này cho thấy các doanh nghiệp tìm cách tránh những cú sốc cầu và giảm cạnh tranh thông qua đa dạng hóa khách hàng. Tiếp theo, doanh nghiệp nông thôn có xu hướng có cơ sở khách hàng lớn hơn so với các doanh nghiệp thành thị.

Các doanh nghiệp sản xuất được phỏng vấn trong năm 2013 bán hàng cho các khách hàng nằm trong vòng bán kính khoảng 43 km. Hình 10.4 cung cấp tổng quan về vị trí của khách hàng. Có sự khác biệt đáng kể về vị trí của khách hàng giữa các doanh nghiệp thành

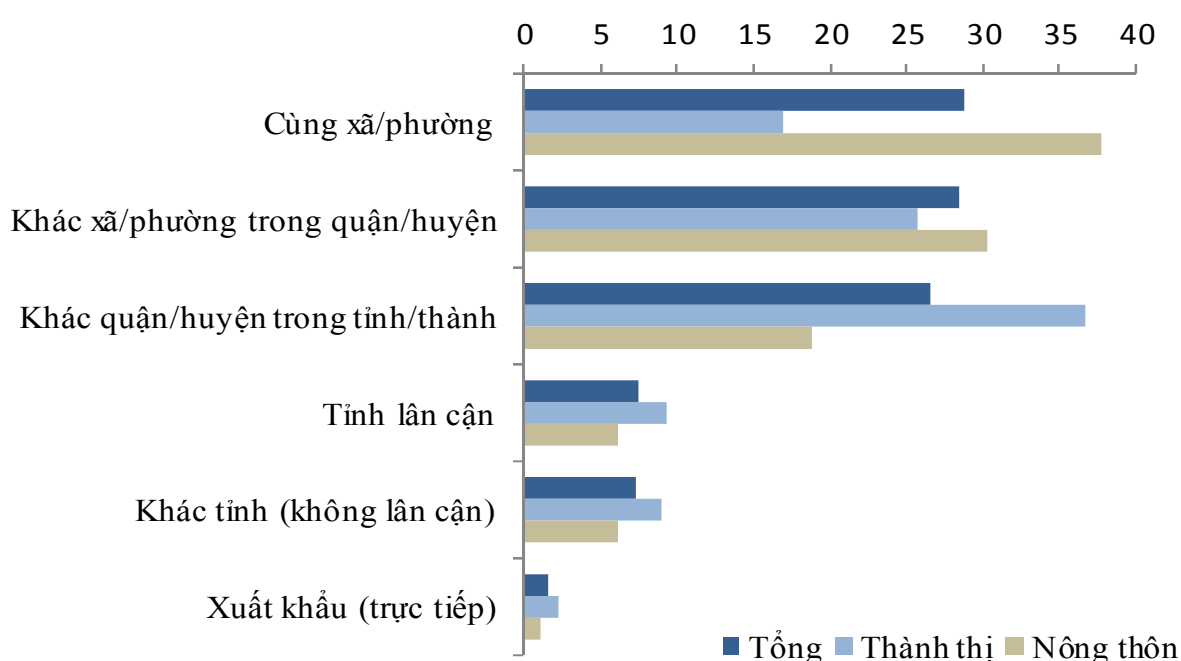
thị và nông thôn. Tuy nhiên, sự khác biệt này trong phạm vi tỉnh/thành với khoảng 79% và 87% phần trăm khách hàng trong cùng địa phương. Khoảng 68% khách hàng doanh nghiệp nông thôn ở trong cùng xã hay xã khác trong huyện. Đối với doanh nghiệp thành thị, con số này là 43%.

Bảng 10.8: Cơ sở khách hàng (%)

	Tổng	Cạnh tranh	Không cạnh tranh	Thành thị	Nông thôn
Số quan sát	(2.461)	(2.164)	(297)	(1.062)	(1.399)
Chỉ có 1 khách hàng	1,2	1,1	2,4	0,9	1,5
2-5 khách hàng	9,0	8,9	9,8	7,5	10,1
6-10 khách hàng	16,9	16,9	17,2	15,4	18,1
11-20 khách hàng	25,4	25,4	25,6	29,5	22,3
Trên 20 khách hàng	47,5	47,8	45,1	46,7	48,0

Tính trung bình, chỉ có 7% khách hàng ở các tỉnh không lân cận và các doanh nghiệp thành cung cấp cho khách hàng ở các tỉnh xa hơn (9% ở các tỉnh không lân cận). Trong khi đó, các doanh nghiệp nông thôn có tỷ lệ tương tự mẫu chung. Các tỷ lệ này là tương tự như cuộc điều tra năm 2009 và chỉ có một vài thay đổi nhỏ (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Sự khác biệt chính là các doanh nghiệp nông thôn có nhiều khách hàng ở địa phương hơn thể hiện qua tỷ lệ 81% khách hàng trong cùng tỉnh của năm 2009 tăng lên 87% trong năm 2013. Tỷ lệ khách hàng nằm trong cùng một xã tăng lên đối với các doanh nghiệp nông thôn từ 65% trong năm 2009 lên 68% trong năm 2013, các doanh nghiệp thành thị tăng 34% lên 43% trong cùng thời kỳ.

Hình 10.4: Địa điểm khách hàng (%)



Cơ cấu doanh thu chung của các sản phẩm quan trọng nhất được thể hiện trong Bảng 10.9. Hơn 50% doanh nghiệp bán sản phẩm quan trọng nhất cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước, trong khi 38% bán cho người tiêu dùng cá nhân tại địa phương. So sánh với dữ liệu từ năm 2009, chúng tôi thấy sự gia tăng trong tỷ lệ bán cho người tiêu dùng địa phương (CIEM, DoE, ILSSA, 2010) từ 31% (2009) lên 38% (2013). Chúng tôi cũng nhận thấy có suy giảm trong tỷ lệ bán cho doanh nghiệp tư nhân trong nước từ 60% (2009) xuống 53% (2013).

Bảng 10.9: Cơ cấu kinh doanh (%)

	Tổng	Cạnh tranh	Không cạnh tranh	Thành thị	Nông thôn
Người tiêu dùng cá nhân	38,3	38,1	40,0	30,0	44,6
Khách du lịch	0,6	0,6	0,5	0,4	0,7
Cơ quan nhà nước phi thương mại	1,2	1,3	0,9	0,7	1,6
Doanh nghiệp trong nước ngoài quốc doanh	53,0	52,9	53,2	58,8	48,6
Doanh nghiệp nhà nước	4,1	4,3	2,3	5,6	2,9
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	1,3	1,4	0,2	2,2	0,6
Xuất khẩu	1,6	1,4	2,9	2,3	1,0

Kết quả ở Bảng 10.5 về việc sử dụng sản phẩm khẳng định rằng các doanh nghiệp chịu áp lực cạnh tranh mạnh mẽ chủ yếu bán sản phẩm cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước khác dưới dạng đầu vào trung gian. Doanh nghiệp nông thôn bán một phần tương đối lớn cho người tiêu dùng cá nhân và cơ quan chính phủ phi thương mại, trong khi các doanh nghiệp thành thị bán một phần tương đối lớn của sản phẩm chính cho doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước. Có vẻ như các doanh nghiệp thành thị thường xuyên cung cấp cho các doanh nghiệp nhà nước. Hơn nữa, các doanh nghiệp xuất khẩu chủ yếu nằm ở các khu vực thành thị. Doanh nghiệp xuất khẩu mà bán sản phẩm cho người tiêu dùng cuối cùng tại địa phương chịu áp lực cạnh tranh ít hơn so với doanh nghiệp không xuất khẩu.

Các tiêu chí chính để xác lập giá được thể hiện trong Bảng 10.10. Khoảng 78% doanh nghiệp sử dụng giá cố định và 15% doanh nghiệp xác định giá trên cơ sở đàm phán với từng khách hàng. Các doanh nghiệp có mức độ cạnh tranh cao cũng xác định giá tương tự như các doanh nghiệp khác. Tuy nhiên, các doanh nghiệp cho rằng họ không phải đối mặt với cạnh tranh sử dụng phương thức đàm phán với từng khách hàng thường xuyên hơn so với các doanh nghiệp khác. Doanh nghiệp nông thôn có nhiều khả năng bán giá tương tự đối thủ cạnh tranh hơn so với các doanh nghiệp khác. Điều này tương tự như cuộc điều tra năm 2009. Ấn tượng chung là doanh nghiệp dễ dàng hơn khi sử dụng giá cố định và đàm phán riêng rẽ với từng khách hàng ít hơn so với năm 2009.

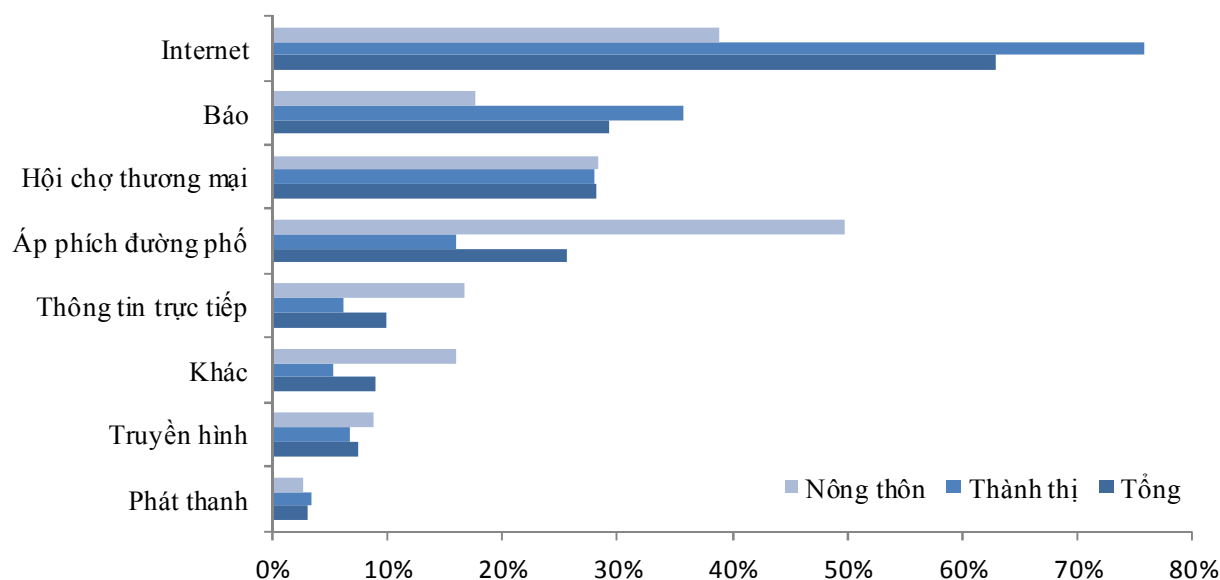
Bảng 10.10: Các tiêu chí xác định giá (%)

	Tổng	Cạnh tranh	Không cạnh tranh	Thành thị	Nông thôn
Giá cố định dựa trên chi phí sản xuất	77,8	78,3	74,1	79,7	76,3
Giá tương tự đối thủ cạnh tranh	6,1	6,3	4,7	4,4	7,4
Giá thấp hơn đối thủ cạnh tranh chủ yếu	0,9	0,9	0,7	1,5	0,4
Thỏa thuận với từng khách hàng	14,9	14,2	19,9	13,8	15,7
Giá do Nhà nước kiểm soát	0,3	0,3	0,3	0,5	0,1
Khác	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1

Trong phần cuối cùng của chương này, chúng ta phân tích các loại hình quảng cáo được các DNNVV sử dụng. Trong mẫu năm 2013, 13% doanh nghiệp có quảng cáo, tăng 2 điểm phần trăm so với năm 2009. Chi phí trung bình cho quảng cáo là 31,8 tỷ đồng. Mặc dù các doanh nghiệp thành thị có xác suất quảng cáo gấp hai lần so với doanh nghiệp nông thôn, số tiền mà các doanh nghiệp này bỏ ra ít hơn doanh nghiệp nông thôn - 31 tỷ đồng so với 33 tỷ đồng. Điều này có thể phản ánh thực tế là doanh nghiệp nông thôn khó khăn hơn trong thu hút và giữ khách hàng.

Trong số các doanh nghiệp xuất khẩu, 41% doanh nghiệp quảng cáo, trong khi đó chỉ có 11% doanh nghiệp không xuất khẩu quảng cáo. Hình 10.5 minh họa các loại hình quảng cáo được sử dụng tùy thuộc vào địa điểm của doanh nghiệp.

Hình 10.5: Loại hình quảng cáo (%)



Quảng cáo trên Internet có vẻ là phổ biến nhất. Tiếp theo là quảng cáo trên báo và chương trình khuyến mãi tại hội chợ thương mại. Có sự khác biệt lớn giữa các doanh nghiệp thành thị và nông thôn đối với nơi quảng cáo. Trong khi 76% doanh nghiệp thành thị tập trung vào quảng cáo Internet thì con số của các doanh nghiệp nông thôn chỉ là 39%. Khoảng 45% doanh nghiệp nông thôn sử dụng áp phích đường phố, trong khi chỉ có 16% doanh nghiệp thành thị sử dụng chiến lược quảng cáo này. Báo chí được sử dụng nhiều hơn một

chút bởi các doanh nghiệp thành thị 36% so với 29% của doanh nghiệp nông thôn. Đáng chú ý, đài phát thanh và truyền hình là hai trong số các loại được sử dụng ít nhất có lẽ do chi phí quá cao. Trong thực tế, các doanh nghiệp quảng cáo trên truyền hình trả trung bình 86 tỷ đồng và các doanh nghiệp quảng cáo trên đài phát thanh trả 135 tỷ đồng cho quảng cáo trong năm 2013, lớn hơn nhiều so với số tiền trung bình chỉ cho quảng cáo của tất cả các công ty trong mẫu.

Các kết quả ước lượng probit để phân tích các yếu tố xác định quyết định quảng cáo của doanh nghiệp được trình bày trong Bảng 10.11. Việc ước lượng dựa trên các đặc điểm doanh nghiệp và trình độ học vấn, mức độ cạnh tranh, hàng tồn kho, tiếp cận với internet và có trang web. Theo kết quả ước lượng, các doanh nghiệp lớn hơn có khả năng quảng cáo lớn hơn tương tự như các doanh nghiệp có truy cập Internet và có trang web. Đúng như dự đoán, các doanh nghiệp gặp phải cạnh tranh trong lĩnh vực hoạt động có khả năng quảng cáo lớn hơn. Xác suất quảng cáo thấp hơn đối với các doanh nghiệp hộ gia đình so với các hình thức doanh nghiệp khác. Cuối cùng, kết quả không thể hiện sự khác biệt trong quảng cáo giữa các địa phương với Tp Hồ Chí Minh. Điều này cho thấy thái độ tương tự nhau giữa các doanh nghiệp trong bối cảnh cạnh tranh giữa các tỉnh/thành.

Bảng 10.11: Nhân tố quyết định quảng cáo

		Hệ số	Thông kê-t
Tuổi doanh nghiệp	Số năm (x1.000)	-0,317	(-0,57)
Quy mô doanh nghiệp	Tổng lao động (x1.000)	0,632***	(3,07)
Trình độ chuyên môn		-0,016	(-1,11)
Cạnh tranh		0,040***	(3,60)
Hàng tồn kho		-0,007	(-0,65)
Internet		0,638***	(13,04)
Website		0,068***	(3,63)
Sở hữu		0,769***	(5,71)
Địa điểm	Hà Nội	0,012	(0,69)
	Phú Thọ	0,051	(1,59)
	Hà Tây	-0,000	(-0,02)
	Hải Phòng	0,006	(0,30)
	Nghệ An	0,002	(0,12)
	Quảng Nam	-0,020	(-0,94)
	Khánh Hòa	-0,019	(-0,89)
	Lâm Đồng	-0,034	(-1,50)
	Long An	0,173***	(3,30)
Biến giả ngành nghề		Có	
Số quan sát		2.449	
Pseudo R-squared		0,49	

Ghi chú: Probit, hiệu ứng biên. Độ lệch chuẩn thô, không trọng số. *, ** và *** chỉ mức độ tin cậy 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Tp Hồ Chí Minh, hộ gia đình, chế biến thực phẩm (ISIC 15).

11 KẾT LUẬN

Một số kết luận quan trọng rút ra từ cuộc điều tra là:

- Khoảng 70% các doanh nghiệp được khảo sát nói rằng cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu vẫn có ảnh hưởng tiêu cực đến điều kiện kinh doanh năm 2013 và chỉ có 15% doanh nghiệp không cảm thấy những tác động tiêu cực của khủng hoảng năm 2007/2008 (được báo cáo trong năm 2011 hoặc 2013). Về tổng thể, số lượng doanh nghiệp cho rằng tác động tiêu cực của khủng hoảng kinh tế toàn cầu 2007/2008 sẽ chỉ là tạm thời trong năm 2013 giảm so với năm 2011.
- Tương tự như trong năm 2011, các doanh nghiệp siêu nhỏ ít bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng hơn so với các doanh nghiệp lớn. Hơn nữa, trong khi các doanh nghiệp cảm thấy ít bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng năm 2007/2008 ở miền Nam trong năm 2013 giảm so với năm 2011 (67% so với 69%), thì các doanh nghiệp ở miền Bắc lại cảm nhận được sự gia tăng đáng kể những khó khăn, trở ngại (55% của năm 2011 lên 71% trong năm 2013). Điều ngạc nhiên là khi phân tích theo yếu tố thành thị/nông thôn thì cả hai loại doanh nghiệp đều cảm thấy điều kiện kinh doanh năm 2013 khó khăn hơn năm 2011 và trái ngược so với năm 2009 khi doanh nghiệp nông thôn cảm thấy ít khó khăn hơn (CIEM, DoE, ILSSA, 2010).
- So sánh năm 2011 và 2013, chúng tôi nhận thấy tổng lao động giảm 7,4%. Tỷ lệ giảm số lượng lao động toàn thời của các doanh nghiệp vừa và nhỏ lớn hơn doanh nghiệp siêu nhỏ. Tuy nhiên, một số tỉnh/thành đã có tăng trưởng việc làm như Nghệ An, Quảng Nam và Lâm Đồng. Hơn nữa, một số ngành có tăng trưởng việc làm như công nghiệp hóa chất, cao su, dệt may, trong khi một số ngành giảm lao động như sản xuất phương tiện giao thông vận tải và sản xuất kim loại cơ bản.
- Tỷ lệ sống doanh nghiệp hàng năm giảm từ 92,2% (giai đoạn 2009-2011) xuống còn 90,6% (giai đoạn 2011-2013). Các tỉnh/thành phố như Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Khánh Hòa, Hà Tây, Lâm Đồng có tỷ lệ doanh nghiệp sống sót trên mức trung bình. Ngoài ra, các doanh nghiệp trong ngành sản xuất giấy có xác suất thoát khỏi thị trường cao, cho thấy áp lực cạnh tranh nhất định trong ngành này.
- Môi trường kinh doanh về tổng thể dường như không được cải thiện so với giai đoạn khảo sát trước. Trong giai đoạn 2009-2011, tỷ lệ doanh nghiệp không phải đối mặt với những trở ngại trong kinh doanh rất thấp. Chi phí phi chính thức và tiếp cận tài chính vẫn là một trong những vấn đề nghiêm trọng, tương tự như tình hình của giai đoạn 2009-2011.
- So sánh với giai đoạn trước, tốc độ chính thức hóa của doanh nghiệp giảm dần. Khoảng 8% doanh nghiệp không đăng ký chính thức trong năm 2011 có giấy phép đăng ký kinh doanh (và mã số thuế) trong năm 2013. Năm 2011, tỷ lệ này là 20% (CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER, 2012). Tương tự như báo cáo trước, có một số bằng chứng cho thấy

việc chính thức hóa có tác động tích cực đến tăng trưởng việc làm. Như vậy, Chính phủ nên tiếp tục theo đuổi chính sách chính thức hóa hiện nay. Tuy nhiên, chính thức hóa không ngăn doanh nghiệp thoát khỏi thị trường mà ngược lại có tác động tiêu cực đến tỷ lệ sống sót.

- Tỷ lệ doanh nghiệp có chi phí phi chính thức năm 2013 cao hơn năm 2011 và tương tự như năm 2009, kết quả điều tra cho thấy chính thức hóa và tăng xác suất có chi phí phi chính thức có quan hệ thuận chiều. Các phân tích về mục đích của các khoản chi phí phi chính thức cho thấy doanh nghiệp có các khoản chi này để nhằm đối phó với cơ quan/người thu thuế cũng như kết nối với dịch vụ công. Tuy nhiên, một phần lớn doanh nghiệp không tiết lộ lý do. Cuối cùng, dữ liệu điều tra cho thấy doanh nghiệp hồi lộ có xác suất thoát khỏi thị trường lớn hơn. Do vậy, chiến dịch thông tin về các tác động tiêu cực của tham nhũng có thể cần thiết để giảm áp lực chi phí phi chính thức đối với cả phía cung và phía cầu..
- Một trong những khó khăn của doanh nghiệp liên quan đến khủng hoảng kinh tế là gia tăng số lượng người lao động bị sa thải, đối tượng tiềm năng để thành lập doanh nghiệp siêu nhỏ. Vì vậy, các chính sách ủng hộ sự hiệu quả và không tổn kém của chính thức hóa được kỳ vọng sẽ có lợi cho khu vực kinh tế xã hội nhạy cảm này.
- Các doanh nghiệp tương đối chuyên môn hóa hơn so với năm 2011. Các doanh nghiệp lớn hơn đa dạng hóa hơn so với các doanh nghiệp siêu nhỏ. Như vậy, đa dạng hóa sản phẩm dường như không phải là một công cụ để giảm thiểu rủi ro của các DNNVV sản xuất Việt Nam. Tương tự như vậy, tỷ lệ đổi mới giảm mạnh so với năm 2011, kể cả về giới thiệu sản phẩm mới và cải tiến sản phẩm hiện có. Đặc biệt, các doanh nghiệp siêu nhỏ nông thôn là động lực chính của sự suy giảm này. Kết quả điều tra cho thấy, sự suy giảm này có thể là một vấn đề đối với tính năng động trong tương lai, do đổi mới thông qua việc cải tiến sản phẩm hiện có quan hệ thuận chiều đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy, các chính sách cần hướng trọng tâm đến nâng cao năng lực sáng tạo của các DNNVV.
- Năng suất lao động năm 2013 giảm so với năm 2011, đặc biệt là sự suy giảm này chủ yếu do doanh nghiệp siêu nhỏ nông thôn. Các doanh nghiệp miền Nam có năng suất lao động cao hơn so với các doanh nghiệp miền Bắc. Đặc biệt các doanh nghiệp trong các ngành đồ nội thất và chế biến thực phẩm suy giảm lớn năng suất lao động. Do vậy, chính sách nên tập trung theo đuổi tăng trưởng việc làm bền vững và toàn diện.
- Tỷ lệ doanh nghiệp thực hiện đầu tư giảm so với năm 2011. Đặc biệt là các doanh nghiệp siêu nhỏ ở thành thị miền Nam đóng góp chính vào sự sụt giảm này. Số tiền trung bình của các khoản đầu tư từ lợi nhuận giữ lại giảm so với năm 2011, tỷ trọng các khoản đầu tư từ các nguồn phi chính thức tăng lên. Trong bối cảnh đầu tư giảm, các chính sách kinh tế cần xác định xu hướng giảm này cùng với sự chuyển dịch sang sử dụng tín dụng phi chính thức của các DNNVV.

- Khả năng cung ứng tín dụng từ các nguồn chính thức dường như đã tăng lên so với năm 2011. Tuy nhiên, khoảng 37% doanh nghiệp vẫn có thể được coi là có khó khăn trong tiếp cận tín dụng, giảm 2% so với năm 2011. Tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng tín dụng phi chính thức cao gấp 2 lần tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng tín dụng chính thức, khoảng 70% doanh nghiệp thuộc diện khó khăn trong tiếp cận tín dụng (trong thị trường tín dụng chính thức) có thể tiếp cận với các khoản vay từ các nguồn phi chính thức. Chú ý rằng các khoản vay phi chính thức chỉ tài trợ 13% tổng đầu tư của doanh nghiệp, cho thấy các khoản vay phi chính thức có quy mô nhỏ nhưng là một nguồn thường xuyên trong hoạt động của DNNVV. Các doanh nghiệp hộ gia đình có ít khả năng để vay phi chính thức hơn, có nghĩa là nhiều doanh nghiệp chính thức (thuộc nhóm không có hạn chế tín dụng) cũng dựa vào các nguồn tín dụng phi chính thức trong đầu tư. Do vậy, các chính sách nên tạo điều kiện tiếp cận dễ dàng hơn các nguồn tín dụng chính thức, phản ánh thực tế là các nguồn tín dụng phi chính thức không thể đảm bảo nguồn đầu tư bền vững của DNNVV.
- So với năm 2011, không có sự thay đổi trong tỷ lệ lao động thường xuyên. Tuy nhiên, tỷ lệ lao động toàn thời gian giảm và tăng tỷ lệ lao động nữ, lao động phổ thông. Khi nền kinh tế ổn định và vững chắc, các doanh nghiệp có xu hướng thuê nhiều hơn lao động thường xuyên và ít hơn lao động thời vụ. Các số liệu về lực lượng lao động từ vòng khảo sát này cho thấy các doanh nghiệp vẫn chưa phục hồi hoàn toàn từ cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu.
- Như trong năm 2011, các doanh nghiệp vẫn gặp khó khăn trong tuyển dụng. Do tỷ lệ lao động qua đào tạo là tương đối cao, dường như khó khăn này do thiếu thông tin thị trường lao động chứ không phải là thiếu lao động lành nghề. Điều này cho thấy việc tăng cường hệ thống thông tin sẽ có lợi cho cả người lao động và doanh nghiệp và có thể hỗ trợ tìm kiếm lao động có kỹ năng phù hợp với yêu cầu công việc.
- Trình độ học vấn của người lao động cao hơn tỷ lệ thuận với tăng trưởng tiền lương. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng lương của người lao động trung bình thay đổi đáng kể tùy theo nghề nghiệp, ở tất cả các ngành nam giới có mức lương cao hơn nữ giới. Cùng với mức tăng nhẹ lương của lao động nữ, các doanh nghiệp đang sử dụng nhiều lao động nữ hơn như là một cách để giảm chi phí. Liên quan đến việc trao quyền cho người lao động, những người làm việc trong các doanh nghiệp lớn được hưởng lợi khá nhiều từ lợi nhuận doanh nghiệp thông qua một mức lương cao hơn. Tính trung bình, tỷ lệ doanh nghiệp cung cấp tất cả các loại lợi ích dường như đã giảm nhẹ so với năm 2011, nhưng có một sự khác biệt rất lớn trong các loại. Chi bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp và nghỉ ốm đã tăng lên so với năm 2011. Do vậy, các chính sách giáo dục đào tạo và thù lao cần tập trung vào trao quyền cho người lao động.
- Đối với đa số các DNNVV, các hoạt động thân thiện môi trường vẫn trong nằm ngoài phạm vi quan tâm mặc dù việc có chứng nhận tiêu chuẩn môi trường có thể mang lại lợi thế thương mại. Rất ít doanh nghiệp có bất kỳ kiến thức thực tế về khung pháp lý môi

trường điều chỉnh mối quan hệ của doanh nghiệp với môi trường tự nhiên. Tương ứng, tuân thủ các quy định môi trường còn yếu có thể dẫn đến những hậu quả tiêu cực đối với môi trường. Vai trò của Chính phủ trong lĩnh vực này là rõ ràng. Các chính sách cần được hướng tới nâng cao nhận thức của DNNVV về các vấn đề môi trường và hỗ trợ doanh nghiệp tuân thủ các quy định của pháp luật, đánh giá hiện trạng môi trường và nâng cao kỹ năng, trình độ.

- Tỷ lệ doanh nghiệp xuất khẩu là 6% trong năm 2013. Đáng chú ý là tỷ lệ doanh nghiệp xuất khẩu trong mẫu vẫn tương tự năm 2009, cho thấy khả năng hạn chế của các doanh nghiệp nhỏ trong thâm nhập thị trường nước ngoài. Doanh nghiệp lớn có khả năng xuất khẩu lớn hơn doanh nghiệp quy mô nhỏ. Nhìn chung, các DN VVN xuất khẩu có đặc trưng là đối tác thương mại ít hơn, gợi ý rằng các doanh nghiệp xuất khẩu có cầu đặc thù cao. Những doanh nghiệp này cũng có doanh thu bình quân lao động toàn thời gian cao.
- Không phân biệt địa điểm, gần 90% doanh nghiệp được khảo sát đang phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực hoạt động. Doanh nghiệp tư nhân được coi là đối thủ cạnh tranh chính không phân biệt địa điểm và hình thức sở hữu. Điều này cho thấy nhiều doanh nghiệp từ mẫu của chúng tôi đang hoạt động trong những thị trường không hấp dẫn cho các doanh nghiệp lớn và hiện đại. Các doanh nghiệp có thể tìm cách giảm thiểu cạnh tranh và tránh những cú sốc cầu thông qua đa dạng hóa khách hàng.
- Tóm lại, báo cáo này đã được cung cấp thông tin về thực trạng của DNNVV Việt Nam và một số trở ngại chính của khu vực doanh nghiệp này. Kết quả của báo cáo cho thấy một bức tranh xám màu hơn so với hai năm trước do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính vẫn còn tiếp diễn. Báo cáo tổng quan về môi trường kinh doanh tại Việt Nam này phản ánh những thách thức cấu trúc cơ bản cần phải được giải quyết thông qua một loạt các chính sách mới và một chiến lược phát triển mới.

Tài liệu tham khảo

Bernard, A. B., Jensen, J. B. & Lawrence, R. Z. (1995). Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-1987. *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, 1995, 67–119.

CIEM, DoE, ILSSA. (2010). *Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2009*. Ha Noi: Central Institute for Economic Management. Retrieved from <http://curis.ku.dk/ws/files/33627835/SME09FinalReport.pdf>

CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER. (2012). *Report: Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2011*. Central Institute for Economic Management. Retrieved from http://www.wider.unu.edu/publications/miscellaneous/en_GB/report-2012-sme/

EPI. (2014). Country Rankings. *Environmental Performance Index*. Retrieved from <http://epi.yale.edu/epi/country-rankings>

Ericson, R. & Pakes, A. (1995). Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work. *The Review of Economic Studies*, 62(1), 53–82.

Foster, L., Haltiwanger, J. & Syverson, C. (2008). Reallocation, Firm Turnover, and Efficiency: Selection on Productivity or Profitability? *American Economic Review*, 98(1), 394–425.

Gadenne, D. L., Kennedy, J. & McKeiver, C. (2009). An Empirical Study of Environmental Awareness and Practices in SMEs. *Journal of Business Ethics*, 84(1), 45–63.

GSO. (2003). *Industrial Complete Survey 2001 - 2003*. Hanoi: General Statistics Office Of Vietnam. Retrieved from http://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=479&idmid=4&ItemID=1822

GSO. (2004). *Results of Establishment Census of Vietnam 2002: Volume 2 – Business Establishments*. Ha Noi: Statistical Publishing House.

GSO. (2007). *The Real Situation of Enterprises: Through the Results of Surveys Conducted in 2004, 2005, 2006*. Ha Noi: Statistical Publishing House.

GSO. (2013). *Report on the 2012 Vietnam Labour Force Survey*. Ha Noi: Statistical Publishing House.

Hansen, H., Rand, J. & Tarp, F. (2009). Enterprise Growth and Survival in Vietnam: Does Government Support Matter? *Journal of Development Studies*, 45(7), 1048–1069.

Hering, L. & Poncet, S. (2010). Market Access and Individual Wages: Evidence from China. *The Review of Economics and Statistics*, 92(1), 145–159.

ILO. (2009). *Micro, Small and Medium-Sized Enterprises and the Global Economic Crisis: Impacts and Policy Responses*. Geneva: International Labour Organization.

Jovanovic, B. (1982). Selection and the Evolution of Industry. *Econometrica*, 50(3), 649–70.

Jovanovic, B. (1993). *The Diversification of Production*. C.V. Starr Center for Applied Economics, New York University. Retrieved from <http://ideas.repec.org/p/cvs/starer/93-11.html>

Larsen, A. F., Rand, J. & Torm, N. (2011). Do Recruitment Ties Affect Wages? An Analysis Using Matched Employer–Employee Data from Vietnam. *Review of Development Economics*, 15(3), 541–555.

Liedholm, C. E. & Mead, D. C. (1999). *Small Enterprises and Economic Development: The Dynamics of Micro and Small Enterprises*. London and New York: Routledge.

Liu, A. Y. C. (2004). Gender wage gap in Vietnam: 1993 to 1998. *Journal of Comparative Economics*, 32(3), 225–240.

Malesky, E. (2013). *The Vietnam Provincial Competitiveness Index: Measuring Economic Governance for Private Sector Development. 2012 Final Report*. Ha Noi, Vietnam: Vietnam Chamber of Commerce and Industry and United States Agency for International Development's Vietnam Competitiveness Initiative.

Newman, C., Rand, J. & Tarp, F. (2013). Industry Switching in Developing Countries. *The World Bank Economic Review*, 27(2), 357–388.

OECD. (2005). *Environment and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Corporate Tools and Approaches*. Paris: OECD Publishing.

O'Mahony, M. & Vecchi, M. (2009). R&D, Knowledge Spillovers and Company Productivity Performance. *Research Policy*, 38(1), 35–44.

Porter, M. E. & Linde, C. V. D. (1995). Green and Competitive: Ending the Stalemate. *Harvard Business Review*. Retrieved from <http://hbr.org/product/green-and-competitive-ending-the-stalemate/an/95507-PDF-ENG>

Psomas, E. L., Fotopoulos, C. V. & Kafetzopoulos, D. P. (2011). Motives, Difficulties and Benefits in Implementing the ISO 14001 Environmental Management System. *Management of Environmental Quality*, 22(4), 502–521. Retrieved February 18, 2014,

Rand, J. (2007). Credit Constraints and Determinants of the Cost of Capital in Vietnamese Manufacturing. *Small Business Economics*, 29(1/2), 1–13.

Rand, J., Silva, P., Tarp, F., Cuong, T. T. & Tam, N. T. (2008). *Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2007*. Ha Noi: Central Institute for Economic Management.

Rand, J. & Tarp, F. (2007). *Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2005*. Ha Noi: Central Institute for Economic Management.

Rand, J. & Tarp, F. (2011). Does Gender Influence the Provision of Fringe Benefits? Evidence From Vietnamese SMEs. *Feminist Economics*, 17(1), 59–87.

Rand, J. & Tarp, F. (2012). Firm-Level Corruption in Vietnam. *Economic Development and Cultural Change*, 60(3), 571–595.

Rand, J. & Torm, N. (2012). The Benefits of Formalization: Evidence from Vietnamese Manufacturing SMEs. *World Development*, 40(5), 983–998.

Simpson, M., Taylor, N. & Barker, K. (2004). Environmental Responsibility in SMEs: Does It Deliver Competitive Advantage? *Business Strategy and the Environment*, 13(3), 156–171.

Soderbom, M., Teal, F. & Wambugu, A. (2005). Unobserved Heterogeneity and the Relation between Earnings and Firm Size: Evidence from Two Developing Countries. *Economics Letters*, 87(2), 153–159.

Tybout, J. R. (2000). Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do, and Why? *Journal of Economic Literature*, 38(1), 11–44.

Vijverberg, W. M. & Haughton, J. (2004). Household Enterprises in Vietnam: Survival, Growth, and Living Standards, in: Glewwe, P., Agrawal, N., and Dolalr, D. (Eds.), *Economic Growth, Poverty, and Household Welfare in Vietnam*, (pp. 95–132). Washington, DC: The World Bank. Retrieved February 19, 2014, from <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/2773.html>

Vu, V. H. (2012). *Does Export Participation Affect Wages and Employment Quality? The Case of Vietnamese SMEs*. University Library of Munich, Germany. Retrieved from <http://ideas.repec.org/p/pramprapa/38696.html>

World Bank. (2011). *Performance Assessment Review of Investment Climate Assessment in Five Transforming Economies : Bangladesh, Egypt, Guatemala, Kenya, and Vietnam*. Washington, DC: World Bank. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/2011/06/14561035/performance-assessment-review-investment-climate-assessment-five-transforming-economies-bangladesh-egypt-guatemala-kenya-vietnam>

World Bank & IFC. (2013). *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: The World Bank and the International Finance Corporation.

Zhu, Q., Sarkis, J. & Lai, K. (2007). Green Supply Chain Management: Pressures, Practices and Performance within the Chinese Automobile Industry. *Journal of Cleaner Production*, 15(11–12), 1041–1052. Retrieved February 18, 2014.

**CHARACTERISTICS OF THE
VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT
EVIDENCE FROM A SME SURVEY IN 2013**

CIEM, DoE and ILSSA

October 2014

Table of Contents

List of Tables.....	120
List of Figures	122
Acronyms and Abbreviations.....	123
Preface	124
Acknowledgements	125
1 Introduction	126
2 Data Description and Sampling.....	128
2.1 Sampling.....	128
2.2 Implementation	133
2.3 Links to Previous Surveys	134
3 The Effect of International Economic Crisis.....	135
4 Enterprise Growth and Dynamics.....	138
4.1 Employment Growth.....	139
4.2 Firm Turnover.....	143
4.2.1 Firm Entry.....	144
4.2.2 Firm Exit.....	145
5 Bureaucracy, Informality and Informal Payments.....	153
5.1 Informality, Growth and Exit	153
5.2 Taxes and Informal Costs.....	154
6 Investment and Access to Finance.....	158
6.1 Investments.....	158
6.2 Credit.....	162
7 Production, Technology and Labour Productivity.....	168
7.1 Diversification and Innovation	168
7.2 Labour Productivity Characteristics	173
7.3 Technology and Technical Efficiency	175
7.4 Details on Production Inputs and Business Services	180
8 Employment	183
8.1 Demographic Structure	183
8.2 Workforce Structure and Stability	184
8.3 Education, Training, Workplace Conditions and Hiring Methods	187
8.4 Trade Unions	191
8.5 Wage Setting, Social Benefits and Contracts	194
9 Environment	201
10 Trade and Sales Structures	209
10.1 Export Behaviour	209
10.2 Perceived Competition and Sales Structures.....	213
11 Conclusion.....	222
References.....	226

List of Tables

Table 2.1: Number of Enterprises Interviewed	129
Table 2.2: Number of Interviewed Enterprises by Province and Legal Structure in 2013	129
Table 2.3: Number of Enterprises by Location and Sector in 2013	130
Table 2.4: Number of Enterprises by Size and Location	131
Table 2.5: Number of Enterprises by Ownership Form and Sector in 2013	132
Table 2.6: Number of Enterprises by Legal Ownership and Size in 2013	132
Table 2.7: Number of Enterprises by Sector and Size in 2013	133
Table 2.8: Survival Overview	134
Table 3.1: Did the International Crisis Negatively Affect the Business Conditions for Firms?	135
Table 3.2: Crisis Transition Matrix	135
Table 3.3: International Crisis by Location and Firm Size (Percentages)	136
Table 3.4: Recent International Crisis Brought Positive Opportunities for Doing Business (Percentages)	137
Table 3.5: Opportunity Transition Matrix	137
Table 4.1: Mean Employment Statistics by Firm Size	139
Table 4.2: Employment Transition Matrix	140
Table 4.3: Employment Growth by Province, Legal Structure and Size	141
Table 4.4: Employment Growth by Sector	142
Table 4.5: Employment Growth Determinants	143
Table 4.6: New Entrants by Location, Legal Ownership and Size	145
Table 4.7: Exit Rates by Location, Legal Ownership, Size and Export Status	146
Table 4.8: Exit Rates by Years of Operation	147
Table 4.9: Exit Rates by Sector	148
Table 4.10: Sector Switching between 2011 and 2013	148
Table 4.11: Exit Determinants	149
Table 4.12: Temporary Closure by Legal Structure	151
Table 4.13: Temporary Closure in 2011 and Exit in 2013	152
Table 4.14: Temporary Closure and Sector Change	152
Table 5.1: Formality Summary Statistics	153
Table 5.2: Formality Transition Matrix	153
Table 5.3: Firm Dynamics and Formality	154
Table 5.4: Net-to-Gross Profit Share	155
Table 5.5: How Many Enterprises Pay Bribes?	155
Table 5.6: Temporal Changes in Paying Bribes	156
Table 5.7: Bribe Determinants: The Usual Suspects	157
Table 5.8: Informal Payments and Firm Dynamics	157
Table 6.1: New Investments	158
Table 6.2: Investment Persistence (Investment Transition Matrix)	159
Table 6.3: Investment Characteristics	159
Table 6.4: Investment Financing, by Firm Size and Location	160
Table 6.5: Access to Credit	162
Table 6.6: Credit Access by Enterprise Category	164

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 6.7: Which Type of Enterprises is Credit Constrained?.....	164
Table 6.8: Informal Loans and Credit Constraints	165
Table 6.9: Credit Access Characteristics	166
Table 7.1: Diversification and Innovation Rates (per cent).....	168
Table 7.2: Diversification and Innovation, by Sector (per cent).....	169
Table 7.3: Diversification and Innovation Transition Matrices	170
Table 7.4: Diversification and Innovation Characteristics	171
Table 7.5: Diversification, Innovation and Firm Dynamics	172
Table 7.6: Labour Productivity by Firm Size and Location	173
Table 7.7: Labour Productivity by Sector.....	174
Table 7.8: Labour Productivity Characteristics	175
Table 7.9: Technology Characteristics (per cent)	176
Table 7.10: Effects of Introducing a New Technology	177
Table 7.11: Determinants of Technical Efficiency	180
Table 7.12: Capacity Utilisation in 2013 (per cent)	181
Table 8.1: Labour Force Composition (per cent of total workforce)	184
Table 8.2: Labour Force Composition by Occupation (per cent)	185
Table 8.3: Occupation Transition Matrix	186
Table 8.4: Stability of Workforce.....	187
Table 8.5: Difficulties in Hiring Workers.....	188
Table 8.6: Recruitment Methods.....	189
Table 8.7: Training of Workforce	190
Table 8.8: Education Attainment.....	191
Table 8.9: Share of Firms Having a Local Trade Union and Its Members.....	192
Table 8.10: Local Trade Unions Dynamics (per cent)	193
Table 8.11: Wage Determinants.....	196
Table 8.12: Wage Setting Basis (per cent).....	197
Table 8.13: Social Benefits (per cent)	198
Table 8.14: Duration of Formal Contracts (per cent of workers).....	200
Table 9.1: Environmental Standards Certificate by Province, Legal Structure and Size (per cent)	202
Table 9.2: Environmental Standards Certificate among Household Enterprises by Formality	203
Table 9.3: Environmental Standards Certificate by Sector.....	204
Table 9.4: Difficulty and Cost of Environment Standards Certificate Compliance.....	207
Table 10.1: Exporting Enterprises (Percentages).....	209
Table 10.2: Details on Exporting Enterprises (Percentages)	210
Table 10.3: Average Revenue and Net Profit per Full-time Employee.....	211
Table 10.4: Export Determinants	211
Table 10.5: Perceived Competition from Various Sources	214
Table 10.6: Determinants of Perceived Competition	216
Table 10.7: Use of Production (per cent).....	217
Table 10.8: Customer Base (per cent)	218
Table 10.9: Sales Structure (per cent)	219
Table 10.10: Main Criteria for Setting Prices (per cent)	219
Table 10.11: Determinants of Advertisement	221

List of Figures

Figure 4.1: Most Important Constraints to Growth as Perceived by the Enterprise.....	138
Figure 4.2: Firm Turnover by Sector	144
Figure 4.3: Reasons for Temporary Closure (per cent)	150
Figure 5.1: What is the Bribe Payment Used For?	156
Figure 6.1: How Was the Investment Financed?.....	160
Figure 6.2: Investment Details 2011-13 (per cent).....	161
Figure 6.3: Investment Purpose 2011-2003 (per cent).....	162
Figure 6.4: Why Enterprises Do Not Apply for Loans?	163
Figure 6.5: Causes of Problems for Getting the Loan.....	165
Figure 7.1: The Most Important Problem of Introducing a New Product (per cent).....	173
Figure 7.2: New Technology.....	176
Figure 7.3: Average Technical Efficiency (TE)	178
Figure 7.4: Details on Suppliers of Raw Materials.....	182
Figure 7.5: Identification and Main Criteria for Selecting Suppliers	182
Figure 8.1: Demographic Structure of Firm Owners and Managers	183
Figure 8.2: Trade Union Chairman.....	194
Figure 8.3: Average Monthly Wage in 2013 (in 1,000 VND)	194
Figure 8.4: Average Monthly Real Wage by Occupation (in 1,000 VND)	195
Figure 8.5: Social Benefits, by Gender of Owner or Manager (per cent).....	199
Figure 8.6: Formal Contracts, by Gender of Owner or Manager	199
Figure 9.1: Knowledge about Environmental Law (per cent).....	205
Figure 9.2: Reason to Get an Environmental Standards Certificate (per cent)	206
Figure 9.3: Which Environmental Factors Enterprises Treat? (per cent)	208
Figure 9.4: Investments in Equipment for Environmental Standards (billion VND, real values)	208
Figure 10.1: Export and Import Destinations.....	212
Figure 10.2: Perceived Competition (Percentage).....	214
Figure 10.3: Main Difficulties in Selling Accumulated Goods (per cent).....	216
Figure 10.4: Location of Customers (per cent).....	218
Figure 10.5: Type of Advertisement (per cent).....	220

Acronyms and Abbreviations

BRC	Business Registration Certificate
BSPS	Business Sector Programme Support
CIEM	Central Institute for Economic Management
CPI	Consumer Price Index
DOLISA	Department of Labour, Invalids and Social Affairs
ESC	Environmental Standards Certificate
EIA	Environmental Impact Assessment
HCMC	Ho Chi Minh City
ILSSA	Institute for Labour Science and Social Affairs
ISIC	International Standard Industrial Classification
GSO	General Statistics Office
HH	Household
MOLISA	Ministry of Labour, Invalids and Social Affairs
MONRE	Ministry of Natural Resources and the Environment
MPI	Ministry of Planning and Investment
N	Number of Observations
OLS	Ordinary Least Squares
SD	Standard Deviation
SME	Small and Medium sized Enterprise
USD	United States Dollar
VHLSS	Vietnam Household Living Standards Survey
VND	Vietnamese Dong

Preface

This report represents the fifth time that the small and medium enterprise (SME) survey has been conducted. The results of previous survey rounds, and in particular those of 2005, 2007, 2009 and 2011 inspired the Central Institute for Economic Management (CIEM) of the Ministry of Planning and Investment (MPI), the Institute of Labour Science and Social Affairs (ILSSA) of the Ministry of Labour, Invalids and Social Affairs (MOLISA), the Department of Economics (DoE) of the University of Copenhagen and UNU-WIDER together with the Royal Embassy of Denmark in Vietnam, to plan and carry out another survey in 2013. The survey on which the present report is based builds on these previous four rounds. The fieldwork behind this report consisted of face-to-face interviews during the months of June, July and August of 2013 of around 2,500 small and medium sized non-state enterprises operating in the manufacturing sector. It was carried out in ten provinces, namely the cities of Hanoi, Hai Phong and Ho Chi Minh City (HCMC), and Ha Tay¹, Phu Tho, Nghe An, Quang Nam, Khanh Hoa, Lam Dong and Long An. The present report is based on enterprises that were also interviewed in 2005, 2007, 2009 and 2011. Subsequent studies will make use of the fact that a sample of approximately 2,500 SMEs is available, including a representative panel dating back to 2005.

The SME surveys were designed as collaborative research efforts with the objective of collecting and analysing data representative of the private sector as a whole in Vietnam. This means that not only large or formally registered enterprises are interviewed. Rather, the SME thus focuses on building on the substantial database already being collected through other initiatives in Vietnam, with a specific focus on collecting data and gaining an understanding of the SME dynamics in Vietnam.

The present report provides an overview of key insights from the SME 2013 database, comparing as appropriate with data from 2011 and earlier survey rounds. It should be noted, however, that the report is by no means exhaustive of all of the data collected, and the reader is encouraged to refer to the questionnaires (available on-line) that were used in the collection of data to see the comprehensive set of issues addressed. Further in-depth studies of selected issues on the Vietnamese private sector economy, exploiting the database, are underway.

¹ Ha Tay province was merged into Ha Noi at the start of 2009. However, in this report Ha Tay is maintained as a separate province such that results can be compared with previous years.

Acknowledgements

The team of authors behind the present report is grateful to the President of CIEM, Dr. Nguyen Dinh Cung, Former Vice President, Ms. Vu Xuan Nguyet Hong and the Director of ILSSA, Dr. Nguyen Thi Lan Huong, who have guided our work from beginning to end, and ensured effective collaboration between all partners.

The core research team was led by Professor John Rand. The team also included Dr. Neda Trifkovic from the DoE. Mr. Bui Van Dung and Mr. Nguyen Thanh Tam from CIEM were also part of the research team. Professor Finn Tarp coordinated and supervised the research effort through all its stages.

Our work would not have been possible without professional interaction, advice and encouragement from a large number of individuals and institutions. We would in particular like to highlight our thanks for the productive and stimulating collaboration with the survey and data teams from ILSSA. They were coordinated by Dr. Nuyen Thi Lan Huong and her staff. Without the tireless efforts of ILSSA in compiling the questionnaires, training enumerators, implementing the survey in the field and cleaning the data, all other work would have been in vain.

The study team would like to express appreciation for the time that the surveyed SMEs made available in 2013 during the interviews carried out as part of this study. It is hoped that the present report will prove useful in the search for policies geared towards improving their business operations and livelihoods.

Finally, while advice has been received from many colleagues and friends, the research team takes full responsibility for any remaining errors or shortcomings in interpretation. All the usual caveats apply.

1. INTRODUCTION

Small and medium enterprises (SMEs) continue to be central to the Vietnamese development process. Understanding the constraints ahead of SMEs and the potential of these firms remains important, as the private sector in Vietnam continues to account for an increasing share of economic growth and employment.

One of the growing influences on the business conditions under which Vietnamese SMEs operate has been the recent international economic crisis. The crisis has contributed to changes in the external environment for firms of all sizes and it has brought a set of challenges and opportunities for SMEs because of a variety of size related influences. Post-crisis policies have been developed to maintain the competitiveness of Vietnamese SMEs and the tracer survey nature of the data collected provides a unique opportunity for policy relevant research, which can provide deeper insights into the dynamics of the SME sector in Vietnam and improve the possibilities of supporting its further development in an effective manner. In this respect, the 2013 survey is important for analysing how persistent the impact of the international financial crisis has been on Vietnamese SMEs. The report investigates the effect of the crisis in Chapter 3 and, by analysing a set of issues that characterise SME day-to-day activities subsequent chapters offer a more in-depth picture of the reach and consequences of the crisis.

Flexibility in face of international crisis can be seen as one of the crucial elements for increasing economic development. It is, therefore, instructive to look at the firm turnover, measured as a rate of firm creation and destruction, when assessing the responsiveness of the SME sector to changing business environment. The report specifically looks at enterprise growth and firm turnover in Chapter 4. The results show a decrease in total employment of 7.4 per cent and overall, we see a higher rate of firm exit than entry alongside the changes in main sectors of production and temporary closures. We explore in Chapter 5 whether these changes are related to the main indicators of business environment such as bureaucracy, doing business informality and informal payments. Continual improvement of the business environment is important for sectors seeking to benefit from greater trade and investment. This year, we find a slightly more challenging situation for SMEs when deciding about becoming formally registered or using informal payments to achieve their business goals. That formalisation is having a positive employment growth effect was confirmed in this survey round, so the obvious step forward is to continue current formalisation policies.

Another way of measuring how conducive the business environment is for the SME growth is by looking at access to finance and investment behaviour. This is done in Chapter 6. In this area we find only a slightly lower share of credit constrained enterprises compared to 2011 and somewhat better access to formal means of credit. However, the use of informal credit remains twice as high compared to formal financing. This greatly affects the investment behaviour of SMEs, who are found to be investing less in their business than in 2011.

Characteristics of production and technology, as well as labour productivity are investigated in Chapter 7. Special focus is given to assessing the level of diversification and innovation. Just like in the 2011 report, we find an increasing trend towards specialisation, but a much lower rate of innovation, measured by the number of new products that have been introduced and by the number of existing products that have been modified.

Several dimensions of employment conditions are investigated in Chapter 8. We analysed workforce structure and stability; education, training, workplace conditions and hiring methods; trade unions, as well as the wage setting, social benefits and employment contracts. The general impression is that the SME labour structure has remained very similar to 2011, with only a slightly higher use of female labour. Especially, the advantage in employment is given to highly educated women. Compared to 2011, more firms offer training to new employees and face challenges in attracting employees with the appropriate level of skills. Considering these findings, it appears that surpassing the obstacles in information flow between the employers and the employees could bring positive developments in the labour market.

Reducing their environmental impact is a challenge to SMEs all over the world with the rising pressures to move to environment-friendly products and practices. This year, we revisit the enterprises' use of environmental certification in Chapter 9. The knowledge about environmental legislation and the use of certification remain as weak now as in the previous survey periods. Taking steps to raise the environmental awareness and knowledge about existing legislation among SMEs is seen as a crucial component feeding into the current development policies and debates.

The final Chapter investigates commercial behaviour of SMEs by looking at trade and sales structures. The results show the same rate of enterprises that export as in 2011, with the main foreign markets remaining nearby Asian countries. Corroborating our initial impression that the conditions of business environment have become more challenging for SMEs, the final chapter reveals that firms feel much more exposed to competition than in previous years.

This report concludes by emphasising that the past two years have brought many challenges to SMEs. These challenges reflect two major concerns: how to improve organisational performance and how to improve integration in global economy by balancing between the development, innovation and business continuity. The key message is, as in the years before, the need to link the SMEs and government activities in business and policy efforts conducive to economic growth.

2. DATA DESCRIPTION AND SAMPLING

2.1. Sampling

The previous SME surveys in 2005, 2007, 2009 and 2011 included a comprehensive survey of between 2,500 and 2,800 enterprises in the same 10 provinces, where surviving firms were re-interviewed each survey year (tracer survey). The sampling procedure in 2013 followed that of 2005, 2007, 2009 and 2011. The population of non-state manufacturing enterprises in the 10 selected provinces is based on two data sources from the General Statistics Office of Vietnam (GSO): The Establishment Census from 2002 (GSO, 2004) and the Industrial Survey 2004-2006 (GSO, 2007). From the Establishment Census we obtain the number of individual business establishments that do not satisfy the conditions stated in the Law on Enterprises of Vietnam. In the following we refer to this category of enterprises as household enterprises. We combine this information with data on enterprises formally registered under the Law on Enterprises at the province level from the Industrial Survey (GSO, 2003). This provides us with additional information on private, collectives, partnerships, private limited enterprises and joint stock enterprises. Joint ventures have been excluded from the sampling framework due to high and often unclear nature of government and foreign involvement in such ownership structures. Additional sampling-related details can be found in previous reports (for example CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012).

The 2013 sample is drawn from the same population identified for the in 2005, 2007, 2009 and 2011 surveys (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010; Rand et al., 2008; Rand & Tarp, 2007). However, the tracer survey feature of the data will to some extent capture legal structure changes as incumbent firms graduate to become formal entities. Moreover, exit firms were randomly replaced based on the following two criteria: (i) a constant level of household firms based on the information in GSO (2004) and (ii) the new 2013 population of firms registered under the Law on Enterprises obtained from the GSO (forthcoming).

A unique trait of the SME survey data is that it includes both registered and non-registered (informal) household firms. These informal household firms (without a business registration license or tax code and not registered with District authorities) were also included in the survey based on on-site identification. Thus, all of the informal firms included in the survey operate alongside officially registered enterprises. Including some firms not registered with the authorities is an important contribution and quite unique in Vietnam. Nevertheless, it is important to note that our sample of informal firms is not representative of the informal sector as a whole in Vietnam, since the sampling scheme of the SME survey is based on the GSO business censuses and surveys, which cover only part of the informal sector.

Table 2.1 shows that 2,461 enterprises were interviewed in 2013. Some enterprises report that they are not in manufacturing (33 in services) even though they are registered in official records as producers of manufacturing goods. For comparison, column 2 in Table 2.1 shows the number of enterprises interviewed in the 2011 survey in each province. Panel data information on 1,988 firms is available for analysis.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 2.1: Number of Enterprises Interviewed

	Interviewed in 2013	Interviewed in 2011
Ha Noi	280	268
Phu Tho	255	251
Ha Tay	342	340
Hai Phong	182	200
Nghe An	343	345
Quang Nam	160	155
Khanh Hoa	88	94
Lam Dong	77	76
HCMC	600	568
Long An	134	122
Total	2,461	2,419

Note: The balanced panel includes 1,988 firm observations each year.

In all areas the samples were stratified by ownership type to ensure the inclusion of all categories of non-state enterprises, including household, private, partnership/collective, limited liability companies and joint stock enterprises. Table 2.2 documents the number of non-state manufacturing enterprises interviewed in each ownership form category. Of all interviewed enterprises, 63 per cent are household enterprises and as they comprise approximately 90 per cent of the firm population, this means that non-household enterprises are over-represented in the survey.

A number of characteristics are commonly associated with enterprise dynamics, in particular location, sector, legal ownership form and firm size, all of which proxy for variations in market characteristics and/or enterprise organisation. Tables 2.2 to 2.7 show different tabulations of typical determinants of enterprise dynamics.

Table 2.2: Number of Interviewed Enterprises by Province and Legal Structure in 2013

	Household enterprises	Private/sole proprietorship	Partnership/Collective/Cooperative	Limited liability company	Joint stock company	Total
Ha Noi	117	21	13	94	35	280
Phu Tho	222	4	4	20	5	255
Ha Tay	270	9	1	53	9	342
Hai Phong	81	20	15	42	24	182
Nghe An	250	24	5	42	22	343
Quang Nam	119	11	2	26	2	160
Khanh Hoa	53	13	1	19	2	88
Lam Dong	55	10	0	12	0	77
HCMC	284	68	13	225	10	600
Long An	102	18	1	13	0	134
Sample total	1,553	198	55	546	109	2,461

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 2.3 focuses on sectors and location of enterprises. Sector codes are based on the International Standard Industrial Classification (ISIC) codes. First, we see that the three largest sectors in terms of number of enterprises are Food Processing (ISIC 15), Fabricated Metal Products (ISIC 28) and Manufacturing of Wood Products (ISIC 20). These sectors were also most prevalent in the 2011 SME survey. Moreover, this corresponds well with the observed sector distribution reported in GSO (2004, 2007).

Table 2.3: Number of Enterprises by Location and Sector in 2013

ISIC codes		Ha Noi	Phu Tho	Ha Tay	Hai Phong	Nghe An	Quang Nam	Khanh Hoa	Lam Dong	HCMC	Long An	Total	Per cent
15	Food and beverages	71	117	87	40	120	56	38	29	144	53	755	(30.7)
17	Textiles	6	5	48	3	2	0	0	3	29	0	96	(3.9)
18	Wearing apparel etc.	18	1	4	8	20	4	2	0	54	4	115	(4.7)
19	Tanning and dressing leather	6	1	2	6	0	6	3	5	21	0	50	(2.0)
20	Wood and wood products	14	43	97	12	35	16	9	2	11	7	246	(10.0)
21	Paper and paper products	14	7	3	3	4	1	1	2	37	0	72	(2.9)
22	Publishing, printing etc.	13	0	2	8	1	4	2	1	30	3	64	(2.6)
23	Refined petroleum etc.	1	1	1	1	1	0	0	0	0	3	8	(0.3)
24	Chemical products etc.	11	1	3	1	8	0	1	2	25	0	52	(2.1)
25	Rubber and plastic products	33	3	7	11	2	2	4	1	64	4	131	(5.3)
26	Non-metallic mineral products	14	8	8	8	15	7	6	2	21	13	102	(4.1)
27	Basic metals	6	0	0	1	8	1	2	1	4	4	27	(1.1)
28	Fabricated metal products	48	45	28	51	61	41	13	18	87	29	421	(17.1)
29-32	Machinery	10	0	8	8	2	3	1	2	30	1	65	(2.6)
34	Motor vehicles etc.	2	0	0	0	0	0	0	1	9	0	12	(0.5)
35	Transport equipment	0	0	2	1	3	0	1	0	2	0	9	(0.4)
36	Furniture etc.	11	19	39	13	53	19	5	8	20	11	198	(8.0)
37	Recycling	0	0	1	0	0	0	0	0	3	1	5	(0.2)
SER	Services	2	4	2	7	8	0	0	0	9	1	33	(1.3)
Total		280	255	342	182	343	160	88	77	600	134	2,461	(100.0)
Per cent		(11.4)	(10.4)	(13.9)	(7.4)	(13.9)	(6.5)	(3.6)	(3.1)	(24.4)	(5.4)	(100.0)	

Note: Number of firms (group percentages in parentheses).

Table 2.4 shows locations and enterprise sizes.² We see that two-third of the sample is in the micro firm category with 1 to 9 employees. Moreover, enterprises in larger urban areas (Ha Noi and HCMC) have a smaller share of micro enterprises than rural provinces.

²We classify micro, small, medium and large scale enterprise according to the current World Bank definition. The World Bank SME Department operates with three groups of small and medium-sized enterprises: micro-, small-, and medium-scale. Micro-enterprises have up to 10 employees, small-scale enterprises up to 50 employees, medium-sized enterprises up to 300 employees, while large enterprises have over 300 employees. Our size categories are based on the number of full-time, part-time and casual workers. This definition was accepted by the Vietnamese Government, for example in the Government Decree no. 90/2001/CP-ND on “Supporting for Development of Small and Medium Enterprises” until the publication of the Decree 56/2009/ND-CP in which enterprises are defined as small if they employ between 10 and 200 persons and medium if they employ between 200 and 300 persons in all sectors apart from trade and services in which the small category employs between 10 and 50 employees and medium category employs up to 100 employees. The micro category is the same as in the definition we use. We have kept the classification of the enterprise categories the same as before to maintain the comparability with reports issued in previous years. It is beyond the scope of this report to investigate the impact of the changed SME size definition on the results.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 2.4: Number of Enterprises by Size and Location

	Micro	Small	Medium	Total	Per cent
Ha Noi	147 (52.5)	111 (39.6)	22 (7.9)	280 (100.0)	(11.4)
Phu Tho	229 (89.8)	20 (7.8)	6 (2.4)	255 (100.0)	(10.4)
Ha Tay	256 (74.9)	76 (22.2)	10 (2.9)	342 (100.0)	(13.9)
Hai Phong	121 (66.5)	43 (23.6)	18 (9.9)	182 (100.0)	(7.4)
Nghe An	282 (82.2)	44 (12.8)	17 (5.0)	343 (100.0)	(13.9)
Quang Nam	135 (84.4)	22 (13.8)	3 (1.9)	160 (100.0)	(6.5)
Khanh Hoa	62 (70.5)	23 (26.1)	3 (3.4)	88 (100.0)	(3.6)
Lam Dong	57 (74.0)	17 (22.1)	3 (3.9)	77 (100.0)	(3.1)
HCMC	364 (60.7)	189 (31.5)	47 (7.8)	600 (100.0)	(24.4)
Long An	110 (82.1)	21 (15.7)	3 (2.2)	134 (100.0)	(5.4)
Total	1,763	566	132	2,461	(100.0)
Per cent	(71.6)	(23.0)	(5.4)	(100.0)	

Note: Figures in number of firms and for each location the share of firms in each size category (group percentages in parenthesis). Micro: 1-9 employees; Small: 10-49 employees; Medium: 50-299 employees (World Bank definition).

Table 2.5 shows that 63 per cent of enterprises in our sample are categorised as household enterprises. An above average percentage of firms in the food processing category are registered as household establishments (40 per cent). The same can be said for firms in fabricated metal products (ISIC 28) and wood processing (ISIC 20). Limited liability companies are most commonly found in categories: food processing (ISIC 15), fabricated metal (ISIC 28), rubber and plastic products (ISIC 25). Paper and paper products (ISIC 21), publishing and printing (ISIC 22), chemical products (ISIC 24) and machinery (ISIC 29-35) are also mostly produced by limited liability companies. Private enterprises tend to process food, metal and wood, while firms with cooperative agreements tend to process wood, rubber and plastic. Joint stock companies are mostly found in food processing, metal fabrication, rubber and plastic production and non-metallic mineral production.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 2.5: Number of Enterprises by Ownership Form and Sector in 2013

ISIC	Household establishment	Private/sole proprietorship	Partnership/Collective/Cooperative	Limited liability company	Joint stock company	Total	Per cent
15 Food products and beverages	615	39	5	78	18	755	(30.7)
17 Textiles	63	2	1	26	4	96	(3.9)
18 Wearing apparel etc.	50	12	3	45	5	115	(4.7)
19 Tanning and dressing leather	33	5	2	8	2	50	(2.0)
20 Wood and wood products	176	16	10	36	8	246	(10.0)
21 Paper and paper products	12	12	3	37	8	72	(2.9)
22 Publishing, printing etc.	17	12	0	33	2	64	(2.6)
23 Refined petroleum etc.	6	1	0	1	0	8	(0.3)
24 Chemical products etc.	15	5	3	27	2	52	(2.1)
25 Rubber and plastic products	42	14	10	55	10	131	(5.3)
26 Non-metallic mineral products	57	10	5	20	10	102	(4.1)
27 Basic metals	12	4	3	7	1	27	(1.1)
28 Fabricated metal products	278	40	4	82	17	421	(17.1)
29- Machinery 32 (incl. office + electrical)	17	8	0	31	9	65	(2.6)
34 Motor vehicles etc.	4	4	0	4	0	12	(0.5)
35 Transport equipment	4	2	1	2	0	9	(0.4)
36 Furniture etc.	142	10	1	38	7	198	(8.0)
37 Recycling	4	0	0	1	0	5	(0.2)
SER Services	6	2	4	15	6	33	(1.3)
Total	1,553	196	66	503	95	2,461	(100.0)
Per cent	(63.1)	(8.0)	(2.2)	(22.2)	(4.4)	(100.0)	

Note: Number of firms (group percentages in parenthesis).

Table 2.6 shows that 62 per cent of medium firms are registered as limited liability companies, as compared to only 10 per cent of micro firms. Exactly one half of small firms are registered as limited liability companies. Around 14 per cent of small firms are privately owned, while 5 per cent of the same category is registered as a partnership or a cooperative. Joint stock firms are medium-sized in 22 per cent of cases and small in 10 per cent of cases. Eighty-one per cent of all micro firms are household establishments, which is highly relevant when discussing the possible growth contribution effects of transitioning from informal to formal firm structures (Rand & Torm, 2012 for further discussion of this issue; see Rand & Tarp, 2012).

Table 2.6: Number of Enterprises by Legal Ownership and Size in 2013

	Micro	Small	Medium	Total	Per cent
Household establishment	1,435	118	0	1,553	(63.1)
Private/sole proprietorship	103	80	15	198	(8.0)
Partnership/Collective/Cooperative	18	31	6	55	(2.2)
Limited liability company	181	283	82	546	(22.2)
Joint stock company	26	54	29	109	(4.4)
Total	1,763	566	132	2,461	(100.0)
Per cent	(71.6)	(23.0)	(5.4)	(100.0)	

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Finally, Table 2.7 illustrates a large variation of enterprise size across sectors. In the food processing sector, for example, around 84 per cent of the enterprises are micro-sized, as compared to 13 and 3 per cent of small and medium firms, respectively. As a comparison, the share of micro firms in paper product sector (ISIC 21) is 37.5. Small firms surpass the number of micro firms also in production of chemicals (ISIC 24) and rubber (ISIC 25). Publishing and printing (ISIC 22), motor vehicles (ISIC 34) and recycling (ISIC 37) appear to be the domain of micro and small firms, as there are no medium-sized firms in these sectors.

Table 2.7: Number of Enterprises by Sector and Size in 2013

ISIC		Micro	Small	Medium	Total	Per cent
15	Food products and beverages	637	97	21	755	(30.7)
17	Textiles	59	32	5	96	(3.9)
18	Wearing apparel etc.	59	42	14	115	(4.7)
19	Tanning and dressing leather	34	14	2	50	(2.0)
20	Wood and wood products	182	54	10	246	(10.0)
21	Paper and paper products	27	34	11	72	(2.9)
22	Publishing, printing etc.	43	21	0	64	(2.6)
23	Refined petroleum etc.	5	2	1	8	(0.3)
24	Chemical products etc.	23	25	4	52	(2.1)
25	Rubber and plastic products	61	55	15	131	(5.3)
26	Non-metallic mineral products	55	30	17	102	(4.1)
27	Basic metals	17	9	1	27	(1.1)
28	Fabricated metal products	344	63	14	421	(17.1)
29-32	Machinery (incl office + electrical)	29	27	9	65	(2.6)
34	Motor vehicles etc.	7	5	0	12	(0.5)
35	Transport equipment	6	2	1	9	(0.4)
36	Furniture etc.	152	40	6	198	(8.0)
37	Recycling	4	1	0	5	(0.2)
SER	Services	19	13	1	33	(1.3)
Total		1,763	566	132	2,461	(100.0)
Per cent		(71.6)	(23.0)	(5.4)	(100.0)	

Note: Figures in number of firm (group percentages in parenthesis).

2.2. Implementation

The survey was confined to specific areas in each province/city to ease implementation. Following the practice from previous survey rounds, the sample was drawn randomly from a list of enterprises based on the population of non-state manufacturing firms. Stratified sampling was used to ensure adequate number of enterprises in each province with different ownership forms. In cases of mismatch of official household firm records, on-site identification of formal and informal household firms substituted for the pre-selected household firms. This enabled the inclusion of non-registered household entities operating alongside formal enterprises.

A training course of the enumerators was held prior to the implementation of the survey in the summer of 2013. This provided an occasion to identify and resolve remaining

ambiguities and possible sources of misinterpretation of the questions in the survey instrument. As enumerators had considerable prior experience, the training course took the form of a joint discussion that yielded a valuable feedback on the questionnaire design.

The enterprise survey was carried out by ten survey teams. The interviewers included researchers from Institute for Labour Science and Social Affairs (ILSSA), staff from different departments of Ministry of Labour, Invalids and Social Affairs (MOLISA) and ten representatives from Department of Labour, Invalids and Social Affairs (DOLISA). Each team was composed of one team leader (supervisor) and several interviewers. The number of interviewers in each team depended on the size of the sample in each area. The actual survey was undertaken in two stages. In the first stage, enumerators went to the survey areas to identify the repeat enterprises and to obtain the complete list of enterprises from the local authorities. In some cases enterprises had changed location or owner since the last survey in 2011, and determining whether the enterprises were still in existence often involved considerable work. Based on these visits, updated lists of the repeat enterprises were prepared and random samples of the new enterprises were drawn. The second stage of the survey was launched in the autumn of 2013 and lasted for three months. In this stage, implementation of the survey questionnaire was carried out through personal visits and direct interviews. Initial checking and cleaning of the data was undertaken in the field. Following data entry, a second round of data cleaning was undertaken and the 2013 data were merged with data files from the 2011 to check consistency.

2.3. Links to Previous Surveys

In Table 2.8 we document the survival rate of the previously surveyed firms. Some 1,988 enterprises were tracked down and accepted to participate in survey, leaving 431 enterprises as confirmed exit enterprises. Some 30 enterprises (7 per cent of potential exits) were lost during the sampling or when approached declined to answer the questionnaire. They are therefore excluded in both the 2011 and 2013 data. The data show that the annual survival rate between 2011 and 2013 was 90.6, representing a small decrease from the figure of 92.2 per cent observed between 2009 and 2011. This level is comparable to the 9 to 10 per cent average exit rate cited by Liedholm and Mead (1999) for a number of developing countries.

Table 2.8: Survival Overview

		2011	2013
Surveyed in 2011	Survivors	2,419 (2,449)	1,988
	Exit confirmed		431
Survival rate			82.2
Annual survival rate			90.6
Newly surveyed			473
Total surveyed in 2013			2,461

Note: We had difficulties tracking down (previous) owners of closed enterprises. Some enterprises could not be found or owners declined to answer the questionnaire. A total of 93 per cent (431 out of 461) are confirmed exits.

In the following sections, we concentrate on the 2013 survey. However, in some cases we link the information back to the 2011 and 2009 surveys in order to follow the enterprise development.

3. THE EFFECT OF INTERNATIONAL ECONOMIC CRISIS

Based on direct questions on the perceived effects of the international crisis directed to firm owners and managers, we see from Table 3.1 that 62 per cent of the firms interviewed in 2011 reported that the international crisis had a negative effect on the business conditions of firms. This number increased to 68.3 per cent in 2013. Taking a look at the balanced panel, the difference between 2011 and 2013 becomes even higher with a higher proportion of firms stating that they have experienced negative consequences of the crisis.

Table 3.1: Did the International Crisis Negatively Affect the Business Conditions for Firms?

		Obs.	Per cent Yes
Full sample	2011	(2,419)	61.9
	2013	(2,461)	68.3
Balanced panel	2011	(1,988)	61.1
	2013	(1,988)	69.4

Table 3.1 suggests that the effects of crisis are longer-lasting than initially believed. The crisis transition matrix (Table 3.2) reveals that 62 per cent of the firms answering “No” to having experienced doing business problems due to the 2008 international crisis in the 2011 survey, reported in 2013 to have been affected by the crisis. On the other hand, 26 per cent of the firms stating that the crisis had an effect on their doing business conditions in 2011, reported in the 2013 survey that the initial negative effects of the crisis is no longer affecting the firm considerably. Table 3.2 also shows that only 294 out of 1,988 enterprises (14.8 per cent) report in both surveys not to have been affected by the crisis.

Table 3.2: Crisis Transition Matrix

	Crisis No 2013	Crisis Yes 2013	Total	Per cent
Crisis No 2011	294	479	773	(38.9)
	(38.0)	(62.0)	(100.0)	
Crisis Yes 2011	316	899	1,215	(61.1)
	(26.0)	(74.0)	(100.0)	
Total	610	1,378	1,988	(100.0)
Per cent	(30.6)	(69.4)	(100.0)	

Note: Percentage in parenthesis.

Table 3.3 shows that urban firms have been more exposed to the 2007/08 international crisis (as perceived by the owners and managers). Compared to 2011 when the effects of the crisis were more felt in the south, the observations from 2013 indicate that the crisis affected to a higher extent firms in the north. The only decline in the severity of perceptions about the crisis is detectable for the firms in the south. Just as in 2011, household firms appear to have been less exposed to the crisis compared to formal enterprises. Along the same dimension we see an increase in the number of firms feeling affected by the crisis in all size categories. The lowest indication of the increase can be

seen in case of medium-sized firms. One of the possible explanations for this is that the credit access for this firm category has improved between 2011 and 2013, while it has declined for smaller firms (see Section 6.2 Credit).

Table 3.3: International Crisis by Location and Firm Size (Percentages)

Year	2011	2013
All firms	61.9	68.3
Micro	55.1	65.0
Small	72.6	79.4
Medium	82.6	84.7
Urban	70.3	75.8
Rural	54.7	64.8
South	69.2	66.8
North	55.1	71.2

Note: Balanced panel (1,988 observations each year)

Firms are employing different measures to cope with the crisis, among which reducing production costs (58%) and finding new markets for output (49%) are the most frequently attempted. Around one-fifth of firms attempts changing or otherwise innovating services and activities. It was inevitable for some of the SMEs to reduce the size or change the composition of labour force. While 13 per cent of firms reacted to the crisis by reassigning workers within the enterprise, 9 per cent of enterprises turned to lay-offs. It was shown in other contexts that such workers are prime candidates for establishing own micro-enterprises (ILO, 2009). Their success in seeking out and exploiting new business opportunities clearly depends on the conditions for doing business in terms of access to credit, level of bureaucracy and market functioning.

In 2011 around 5 per cent of enterprises believed that the crisis created some opportunities for the firm, and it was especially more well-established larger firms that were able to reap the potential benefits (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). This tendency has remained, as 8 per cent of firms in 2013 believe that the international crisis has brought positive incentives to firms doing business conditions (Table 3.4). Looking at the location of firms, we see that rural and urban firms share similar beliefs about the opportunities brought by the crisis. The difference between urban and rural firms comes from the fact that rural firms are more likely to perceive the crisis as beneficial now than two years ago. Urban firms have not changed their perception about the crisis by much since 2011. Firms located in both south and north show an increasing tendency to see the crisis as a beneficial market characteristic. Northern firms have become more optimistic in that regard in the past two years. Comparing the surveyed firms by size, we see that medium-sized firms were more likely than small and micro firms to find opportunities in the crisis. Only small-sized firms feel less optimistic about the crisis compared to 2011.

Finally, the opportunity transition matrix in Table 3.5 reveals that only 16 out of 1,988 firms consistently report that they believe that the international crisis has provided positive

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

business opportunities. These few firms feel that the positive effect comes through the accessibility of cheaper inputs, less competition and increased availability of skilled labour.

Table 3.4: Recent International Crisis Brought Positive Opportunities for Doing Business (Percentages)

	Full sample		Balanced panel	
	2011	2013	2011	2013
All firms	5.6	7.9	4.7	8.0
Urban	10.7	7.9	8.8	7.6
Rural	1.7	7.9	1.8	8.4
South	5.4	7.5	5.1	7.0
North	5.7	8.3	4.4	8.8
Micro	4.1	7.9	3.6	8.0
Small	9.0	7.1	7.3	7.0
Medium	8.3	12.1	5.8	14.3
Observations	(2,419)	(2,464)	(1,988)	(1,988)

Note: Number of observations in parentheses.

These results show that the majority of SMEs perceive that the international crisis has had a significantly negatively impact on the conditions for doing business. However, these conclusions are based on perceptions of the enterprises surveyed. And while one should not doubt the validity of their responses, analysing whether these perceived effects of the international crisis are confirmed in the firm dynamics patterns (survival/exit and growth) remains one of the central topics of this report.

Table 3.5: Opportunity Transition Matrix

	Opportunity No 2013	Opportunity Yes 2013	Total	Per cent
Opportunity No 2011	1,751 (92.4)	144 (7.6)	1,895 (100.0)	(95.3)
Opportunity Yes 2011	77 (82.8)	16 (17.2)	93 (100.0)	(4.7)
Total	1,828	160	1,988	(100.0)
Per cent	(92.0)	(8.0)	(100.0)	

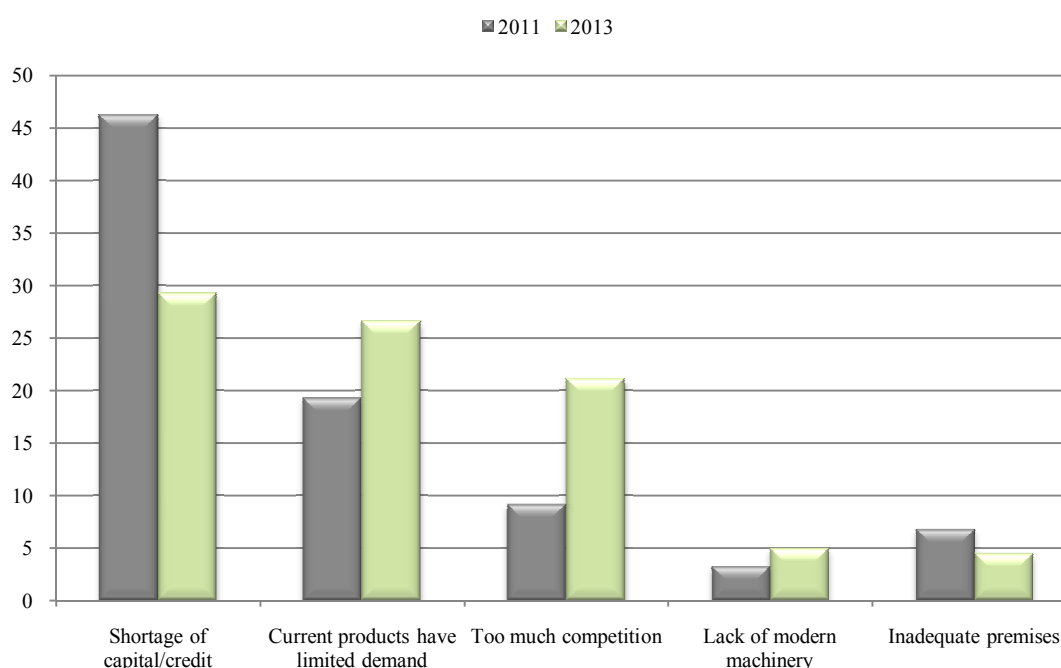
Note: Percentage in parenthesis.

4. ENTERPRISE GROWTH AND DYNAMICS

Given that the international crisis and the business environment appear to have worsened from the enterprise point of view, it is interesting to explore the factors driving dynamic changes in the SME sector and its component parts. We begin this section by looking at the perceptions of enterprises of the problems faced when doing business and how these problems have changed over time. Then, we explore the enterprise dynamics in terms of employment growth and firm exit.

Overall, the proportion of Vietnamese SMEs that face important constraints to firm growth is very high. In 2013, 84 per cent of firms experienced some constraints. This is a slight increase (of one percentage point) compared to 2011. The share of firms that believe they face no constraints is 16 per cent and this level has kept from 2009 (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Figure 4.1 shows perceptions of surveyed SMEs about the most important constraints to growth.

Figure 4.1: Most Important Constraints to Growth as Perceived by the Enterprise



Access to credit is cited as the most serious problem for enterprises in both 2013 and 2011. However, we see a decline in proportion of firms experiencing this kind of challenge from 45 per cent in 2011 to 30 per cent in 2013. Closely following is the problem of limited demand for current products. While 19 per cent of SMEs in 2011 cited limited demand as a serious challenge for growth, almost 27 per cent of firms did so in 2013. Another category that has increased sharply between 2011 and 2013 is competition with 21 per cent of firms in 2013 feeling under strong competitive pressure. More enterprises are constrained by the lack of modern machinery in 2013 compared to 2011, while the inverse situation can be seen with respect to production premises.

Given that the characteristics of business environment appear to have worsened from the enterprise point of view, it is interesting to explore the factors driving dynamic changes in the enterprise sector and its component parts. We now turn attention to enterprise dynamics, focusing in particular on (i) employment growth and (ii) firm exit.

4.1. Employment Growth

Panel (a) in Table 4.1 documents the mean and median estimates of the number of full-time regular employees in 2011 and 2013 by firm size. Panel (b) documents the share of firms that have experienced changes in the number of full-time employees between 2011 and 2013. The total number of full-time workers employed by the 1,988 SMEs declined from 27,509 in 2011 to 23,589 in 2013, corresponding to a decrease in total employment of 7.4 per cent over the two-year period. These changes in employment are also reflected in the decline in the average number of employees from 13.8 in 2011 to 11.9 in 2013, which is observed for all firm sizes. However, small and medium enterprises were reducing the number of full-time employees at a higher rate than micro enterprises. Sixty per cent of small and 71 per cent of medium firms reduced their permanent workforce between 2011 and 2013.

Table 4.1: Mean Employment Statistics by Firm Size

		(a)				(b)		
		Number of full-time regular employees				Change from 2011 to 2013 (share of firms)		
		2011		2013		Employment change		
		Mean	Median	Mean	Median	Decrease	Constant	Increase
All	All	13.8	5.0	11.9	5.0	41.6	30.8	27.6
		(1,988)		(1,988)		(827)	(613)	(548)
Size	Micro	3.8	3.0	3.7	3.0	32.2	38.4	29.3
		(1,374)		(1,430)		(442)	(527)	(402)
	Small	20.2	17.0	20.0	17.0	60.3	14.9	24.8
		(496)		(460)		(299)	(74)	(123)
	Medium	101.2	85.0	92.1	80.0	71.1	9.92	19.0
		(121)		(98)		(86)	(12)	(23)

Note: Panel (a) shows the information for the balanced panel of 1,988 firms. Panel (b) shows the share of firms with changing number of employees. Number of observations is in parentheses.

Table 4.1 shows that individual firm sizes have undergone important changes over time. Another way to illustrate the dynamics of enterprises is to look at employment transition matrices, a tool often used to evaluate economic mobility. Table 4.2 gives employment transitions for micro, small and medium enterprises from 2011 to 2013. The data indicate that overall firms tended to stay in their size category in the past two years. Some 94 per cent of the micro enterprises with 1 to 9 employees in 2011 stayed in this category in 2013. None of the micro enterprises transitioned to the medium category, but as in 2011, micro enterprises which increased in size moved only to the small category. Around 72 per cent of small and medium enterprises stayed in the same size category, but around 25 per cent of these decreased in size, illustrating a tendency of these firms to move downwards

in the size distribution over time. Only 2 per cent of small firms have switched to medium category. Employment transition trend is similar to the trend observed in the period 2009-2011 (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012).

Table 4.2: Employment Transition Matrix

	Micro 2013	Small 2013	Medium 2013	Total	Per cent
Micro 2011	1,297 (94.6)	74 (5.4)	0 (0)	1,371 (100.0)	(69.0)
Small 2011	130 (26.2)	355 (71.6)	11 (2.2)	496 (100.0)	(24.9)
Medium 2011	3 (2.5)	31 (25.6)	87 (71.9)	121 (100.0)	(6.1)
Total	1,430	460	98	1,988	(100.0)
Per cent	(71.9)	(23.1)	(4.9)	(100.0)	

Note: Percentage in parenthesis.

Table 4.3 shows average annual employment growth rates (defined as the square root of the number of full-time regular employees in 2013 divided by that in 2011) by province, legal ownership form and firm size. First, we see that the mean employment growth rate was on average negative between 2011 and 2013. While the average growth rate stalled in the period 2009–2011, it declined by 1.29 per cent between 2011 and 2013. This is remarkably different from earlier trends in the SME employment growth rates that were positive in the period 2005–2009 (for details, see CIEM, DoE, ILSSA, 2010; Rand et al., 2008; Rand & Tarp, 2007). Second, the enterprises across most of the provinces have reversed the growth in the number of full-time workers. This is unlike the 2009–2011 period, when only four provinces experienced negative employment growth. Only the SMEs from three sampled provinces Quang Nam, Lam Dong and Nghe An have on average expanded their workforce.

The results broken down by firm legal structure show a decline in employment growth across all categories. While household enterprises and sole proprietorships experienced a lower decline in employment growth than the sample average, other firm categories experienced a higher than average decline in the 2011-2013 period. There is also an indication of the inverse relationship between firm size and employment growth in the data. Micro firms were the only firm category that witnessed an increase in the number of full-time workers at a rate of 2.6 per cent, although the increase rate was smaller than in the 2005-2011 period. Just like in 2009-2011, small and medium enterprises saw a negative growth in employment that ranges from 9 to 13 per cent, respectively. Overall, these figures suggest that the international crisis is affecting employment situation among the small and medium enterprises in the 10 studied provinces. Compared with the results of the last report (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012) this suggests that employment effects of international crisis have aggravated.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 4.3: Employment Growth by Province, Legal Structure and Size

		Observations	Mean	SD	Median	Percentage change
All	All	1,988	0.987	0.280	1.000	-1.29
Province	Ha Noi	203	0.992	0.270	1.000	-0.76
	Phu Tho	209	0.954	0.274	1.000	-4.61
	Ha Tay	276	0.986	0.330	1.000	-1.42
	Hai Phong	152	0.937	0.273	0.997	-6.32
	Nghe An	303	1.008	0.264	1.000	0.88
	Quang Nam	140	1.074	0.304	1.000	7.37
	Khanh Hoa	72	0.975	0.359	0.904	-2.49
	Lam Dong	58	1.028	0.265	1.000	2.82
	HCMC	463	0.984	0.250	1.000	-1.59
	Long An	112	0.943	0.239	0.931	-5.73
Legal	Household establishment	1,316	0.996	0.282	1.000	-0.35
	Private/sole proprietorship	154	0.989	0.272	1.000	-1.05
	Partnership/ Collective/ Cooperative	47	0.956	0.321	0.968	-4.37
	Limited liability company	395	0.973	0.276	0.992	-2.70
	Joint stock company	76	0.912	0.244	0.928	-8.81
Size	Micro	1,371	1.026	0.290	1.000	2.57
	Small	496	0.910	0.239	0.935	-8.97
	Medium	121	0.864	0.218	0.913	-13.56

Note: The mean yearly growth rate (unweighted) is defined as “(regular full-time employment 2013/regular full-time employment 2011)^{1/2}”

Table 4.4 shows changes in the employment growth by sector. With the exception of food, textile, rubber and chemical industry, all sectors have experienced a decline in employment rates between 2011 and 2013. The largest decrease – surpassing 6 per cent – was observed for leather manufacturing (ISIC 19), electronic machinery (ISIC 29-32) and motor vehicles (ISIC 34). Compared to the period between 2009 and 2011, textile (ISIC 17), rubber (ISIC 25) and chemical industry (ISIC 24) have transitioned from negative to positive employment growth.

Table 4.4: Employment Growth by Sector

		Observations	Mean	SD	Median	Percentage change
Sector	All	1,988	0.987	0.280	1.000	-1.3
15	Food products and beverages	616	1.003	0.256	1.000	0.3
17	Textiles	81	1.025	0.329	1.000	2.5
18	Wearing apparel etc.	93	0.964	0.289	1.000	-3.6
19	Tanning and dressing leather	36	0.937	0.301	1.000	-6.3
20	Wood and wood products	203	0.985	0.325	1.000	-1.5
21	Paper and paper products	49	0.984	0.206	1.000	-1.6
22	Publishing, printing etc.	50	0.970	0.231	1.000	-3.0
24	Chemical products etc.	32	1.042	0.316	1.000	4.2
25	Rubber and plastic products	102	1.037	0.265	1.000	3.7
26	Non-metallic mineral products	88	0.977	0.251	1.000	-2.3
27	Basic metals	29	0.930	0.297	0.925	-7.0
28	Fabricated metal products	356	0.973	0.268	1.000	-2.7
29-32	Machinery (incl. office + electrical)	57	0.938	0.256	0.975	-6.2
34	Vehicles etc.	14	0.932	0.267	1.000	-6.8
36	Furniture etc.	165	0.962	0.346	0.953	-3.8

Note: We excluded sectors with under 10 observations.

Table 4.5 combines the information from the two previous tables by showing Ordinary Least Squares (OLS) estimates where all the traditional determinants of enterprise dynamics are included. The first column does not include sector controls, whereas the second column includes 17 sector dummies in the specification. First, Table 4.5 shows that the inverse relationship between employment growth and enterprise size holds in both estimations. After controlling for location, legal structure and sector, we observe that micro firms have experienced 17 and 23 per cent higher annual growth in full-time regular workers than small and medium firms. Second, Quang Nam stands out in terms of employment generation. Compared to Ho Chi Minh City, Quang Nam had 6 per cent higher annual employment growth. Third, as in the previous survey, household firms contribute less to the employment generation than other kinds of manufacturing enterprises.³ However, we see that the traditional determinants explain only 7 to 8 per cent of the variation in employment growth rates. In the following sections we therefore seek additional explanations for the observed dynamics of the Vietnamese manufacturing enterprises.

³ Note however that firm size and legal structure are highly correlated and excluding size controls (not reported) results in insignificant coefficient estimates on all legal structure indicators except the joint stock companies.

Table 4.5: Employment Growth Determinants

		Without sector controls		With sector controls	
		Coefficient	t-stats	Coefficient	t-stats
Firm size	Small	-0.166***	(-9.69)	-0.171***	(-9.80)
	Medium	-0.231***	(-8.43)	-0.237***	(-8.53)
Location	Ha Noi	0.010	(0.45)	0.016	(0.70)
	Phu Tho	-0.057**	(-2.52)	-0.051**	(-2.11)
	Ha Tay	0.004	(0.17)	0.006	(0.24)
	Hai Phong	-0.059**	(-2.32)	-0.045*	(-1.72)
	Nghe An	0.003	(0.18)	0.015	(0.71)
	Quang Nam	0.060**	(2.13)	0.074**	(2.51)
	Khanh Hoa	-0.017	(-0.41)	-0.008	(-0.19)
	Lam Dong	0.024	(0.67)	0.033	(0.92)
	Long An	-0.073***	(-2.84)	-0.067**	(-2.53)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.074***	(3.05)	0.075***	(3.09)
	Partnership/Collective/ Cooperative	0.083*	(1.74)	0.069	(1.44)
	Limited liability company	0.085***	(4.02)	0.082***	(3.87)
	Joint stock company	0.070**	(2.05)	0.065*	(1.87)
Sector dummies included		No		Yes	
Observation		1988		1988	
R-squared		0.07		0.08	

Note: OLS - Dependent variable: Annual employee growth. Robust standard errors. *, ** and *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Micro, HCMC, Household firm, Food processing (ISIC 15).

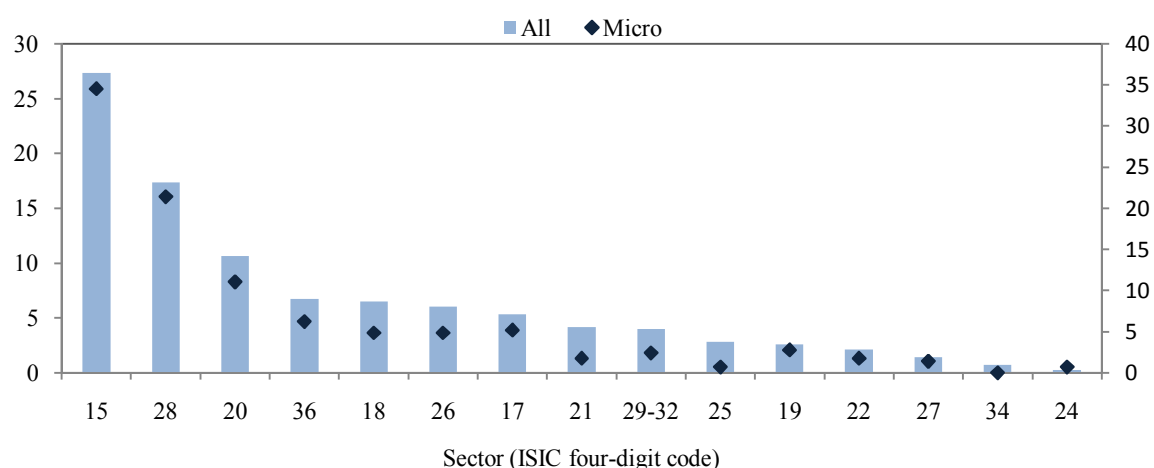
4.2. Firm Turnover

Taking into consideration that dynamics are one of the key indicators of sector competitiveness and growth potential, this section takes a closer look at the rate of creation of new firms with respect to the rate of firm exits. Low productivity firms are less likely to survive and prosper than their more efficient counterparts, raising the industry productivity in aggregate (Foster et al., 2008). Similarly, the entry of new firms in innovative sectors makes a contribution to aggregate productivity growth, while in mature industries productivity growth is driven more by within-firm efficiency improvements and by the exit of obsolete firms (O'Mahony & Vecchi, 2009). Figure 4.2 shows firm turnover, calculated as a share of firm entries and exits in the total number of firms, by the type of sector in which they operate. It is visible that, compared to other sectors, food processing (ISIC 15) has the highest turnover rate. This finding follows the result from Table 4.4, which showed that the highest employment growth is observed in food processing sector (ISIC 15). The second highest turnover rate is observed in sectors for fabricated metal products (ISIC 28) and wood (ISIC 20), but these sectors have not experienced high growth in the previous two-year period.

As it will become apparent from the chapters that follow, micro-sized firms are the most dynamic ones in terms of new enterprise formation and destruction. Figure 4.2 compares therefore the entry and exit of micro firms with the total turnover rate per sector. Micro firms follow the general pattern of the sample with somewhat lower than average rates of entry and exit in apparel (ISIC 18), non-metallic mineral products (ISIC 26) and paper (ISIC 21) sectors. The turnover rate of micro firms is higher than average in food processing (ISIC 15), fabricated metal products (ISIC 28) and wood processing (ISIC 20) sector.

Figure 4.2: Firm Turnover by Sector

Firm entries plus exits as per cent of number of firms



Note: ISIC 15: Food processing, ISIC 17: Textiles, ISIC 18: Apparel, ISIC 19: Leather, ISIC 20: Wood, ISIC 21: Paper, ISIC 22: Publishing, ISIC 24: Chemical products, ISIC 25: Rubber and plastic products, ISIC 26: Non-metallic mineral products, ISIC 27: Basic metals, ISI 28: Fabricated metal products, ISIC 29-32: Machinery, ISIC 34: Vehicles and ISIC 36: Furniture.

4.2.1. Firm Entry

Table 4.6 shows the prevalence of new entrants by location and firm size. New entrants are defined as firms that have started operating within the last 2 years. Overall, the data from the 2013 survey round show that only 25 firms have started their business since 2011. This amounts to one per cent of all surveyed firms. Slightly over one half of all new entrants are household establishments and one third of new entrants are registered as limited liability companies. There were no new entrants among partnership or collective ownership forms.

Corresponding to the observation about household establishments, majority of new entrants was in the micro firm category, constituting 80 per cent of all new entries (20 firms). There were five new entries among small firms. A slightly higher rate of new entrants is observed in urban provinces – 56 per cent of new entries relative to 44 per cent coming from rural enterprises.

Table 4.6: New Entrants by Location, Legal Ownership and Size

		No	Yes	Total
Legal	Household establishment	1,540 (63.2)	14 (56.0)	1,554 (63.1)
	Private/sole proprietorship	197 (8.1)	1 (4.0)	198 (8.0)
	Partnership/ Collective/ Cooperative	55 (2.3)	0 (0.0)	55 (2.2)
	Limited liability company	538 (22.1)	8 (32.0)	546 (22.2)
	Joint stock company	107 (4.4)	2 (8.0)	109 (4.4)
Size	Micro	1,744 (71.6)	20 (80.0)	1,764 (71.7)
	Small	561 (23.0)	5 (20.0)	566 (23.0)
	Medium	132 (5.4)	0 (0.0)	132 (5.4)
Location	Urban	1,048 (43.0)	14 (56.0)	1,062 (43.1)
	Rural	1,389 (57.0)	11 (44.0)	1,400 (56.9)
Total		2,437 (99.0)	25 (1.0)	2,462 (100.0)

Note: percentages are in parentheses.

4.2.2. Firm Exit

In this subsection, we investigate how traditional determinants affect firm exit probabilities. Table 4.7 shows exit rates by location, legal ownership and firm size categories. Around 18 per cent of the 2,419 firms surveyed in 2011 have closed their business by 2013. This translates to the yearly exit rate of 9.9 per cent, which is almost identical to the exit rate observed between 2009 and 2011. As these exit percentages are not based on confirmed exit data, relying on confirmed exits only reduces the annual exit rate to 9.3 per cent. This was also shown in Chapter 2. Above average exit probabilities were observed in Ha Noi, Hai Phong, Khanh Hoa, Ha Tay, HCMC and Lam Dong. On the other hand, firms in Quang Nam and Long An have shown very low exit rates. Compared to 2009–2011 period, the exit rates have increased in four provinces: Ha Noi, Ha Tay, Hai Phong and Khanh Hoa.

Looking at legal status we see that household firms followed by joint stock companies were less likely to exit than other legal ownership types in the observed period. Disaggregation by firm size shows that medium firms were less likely to exit than their micro and small counterparts. This is in accordance with earlier studies of Vietnamese non-farm enterprises, showing that smaller firms have lower likelihood of survival (Hansen et al., 2009; Vijverberg & Haughton, 2004).

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Overall, only 6.6 per cent of total exits can be attributed to exporting firms. The lowest part of Table 4.7 shows the difference in exit rates by exporter status. It can be seen that among the firms who export (and who comprise only 6 per cent of the sample), 19 per cent have exited. At the same, around 18 per cent of non-exporters have exited.

Table 4.7: Exit Rates by Location, Legal Ownership, Size and Export Status

		Obs.	Mean	SD
All	All	2,419	0.178	0.383
Province	Ha Noi	268	0.243	0.429
	Phu Tho	251	0.167	0.374
	Ha Tay	340	0.188	0.391
	Hai Phong	200	0.240	0.428
	Nghe An	345	0.122	0.327
	Quang Nam	155	0.097	0.297
	Khanh Hoa	94	0.234	0.426
	Lam Dong	76	0.237	0.428
	HCMC	568	0.185	0.389
	Long An	122	0.082	0.275
Legal	Household establishment	1,571	0.162	0.369
	Private/sole proprietorship	193	0.202	0.403
	Partnership/ Collective/ Cooperative	65	0.277	0.451
	Limited liability company	498	0.207	0.405
	Joint stock company	92	0.174	0.381
Size	Micro	1,660	0.174	0.379
	Small	614	0.192	0.394
	Medium	145	0.165	0.373
Export	Exporter	145	0.193	0.396
	Non-exporter	2,264	0.176	0.381

Note: Mean estimates of exit rates (unweighted).

Table 4.8 shows the rates of exit by the number of years since a firm started to operate. For the ease of exposition, we have categorised firms in five groups where the first group contains firms that have been operating for more than 31 years; the second group comprises firms with 21 to 30 years of experience; the third group contains firms established 11 to 20 years ago; the fourth group comprises firms with six to 10 years of business experience and the fifth group contains new entrants defined as firms operating for five years or less. Sorting the firms in this way has allowed identifying unusually low exit rates among the new entrants, whereby only 3.9 per cent of all SME exits can be attributed to these firms. This finding is contradictory to the existing literature which maintains that young firms (defined as firms operating one to five years) tend to have lower likelihood of survival (Hansen et al., 2009; Ericson & Pakes, 1995; Jovanovic, 1982). Our findings, however, may serve as an evidence of higher determination of new entrants to succeed in light of weak outside options for firm owners.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

In our sample, the exit is highest among the firms that were established 11 to 20 years ago. These firms account for nearly one half of all exits in our sample. Firms starting business six to 10 years ago also appear to be vulnerable to exit. One quarter of exits took place in this category. Further on, our sample shows high resilience to exit of older firms: firms who were active for more than 31 years show sizeably lower exit rates. In brief, the data show that the highest threat of exit among SMEs starts after doing business for six or more years and that the threat of exit slowly declines after being in business for 21 years or more. This result is in accordance with Vijverberg and Haughton (2004), who have shown that non-farm household enterprises in Vietnam have a higher probability of survival the older they are.

Table 4.8: Exit Rates by Years of Operation

	No	Yes	Total
Operating more than 31 years	129 (6.5)	32 (7.4)	161 (6.7)
Operating 21 – 30 years	364 (18.3)	76 (17.6)	440 (18.2)
Operating 11 – 20 years	965 (48.5)	202 (46.8)	1,167 (48.2)
Operating 6 – 10 years	477 (24.0)	105 (24.3)	582 (24.0)
Operating less than 5 years	54 (2.7)	17 (3.9)	71 (2.9)
Total	1,989 (82.2)	432 (17.8)	2,421 (100.0)

Note: percentages in parentheses

Table 4.9 shows a variation in exit rates by sector. Not considering sectors with fewer than 10 observations, firms in paper processing (ISIC 21) have a very high exit occurrence, followed by firms in mineral (ISIC 27), leather (ISIC 19), apparel (ISIC 18), and textile (ISIC 17) industries. Firms producing rubber and plastic products (ISIC 25) have been by far least likely to exit. Apart from measuring the number of firms that have ceased to operate, firm turnover can be measured by sector switching. Especially in developing countries, firms have been shown to switch the sector in which they produce as a part of their survival strategy (Newman et al., 2013). Overall, our sample shows that the share of switching between different sectors was around 15 per cent in the past two years.

As Table 4.10 illustrates, there are sizeable differences between sectors in our sample. The sectors to which the most firms switch into were machinery (ISIC 29-32), furniture (ISIC 36) and basic metals (ISIC 27). The sectors with least switching into were food processing (ISIC 15), fabricated metal products (ISIC 28) and publishing (ISIC 22). Newman, Rand and Tarp (2013) have found that firms who switch to production in a different sector tend to be less productive and smaller, but more labour-intensive than their counterparts in the sector which they are leaving.

Table 4.9: Exit Rates by Sector

		Obs	Mean	SD
All		2,419	0.178	0.383
15	Food products and beverages	734	0.161	0.368
17	Textiles	104	0.221	0.417
18	Wearing apparel etc.	121	0.231	0.423
19	Tanning and dressing leather	47	0.234	0.428
20	Wood and wood products	248	0.181	0.386
21	Paper and paper products	67	0.269	0.447
22	Publishing, printing etc.	59	0.152	0.363
23	Refined petroleum etc.	7	0.143	0.378
24	Chemical products etc.	39	0.179	0.389
25	Rubber and plastic products	114	0.105	0.308
26	Non-metallic mineral products	114	0.228	0.421
27	Basic metals	35	0.171	0.382
28	Fabricated metal products	431	0.174	0.379
29-32	Machinery (incl. office + electrical)	74	0.230	0.423
34	Vehicles etc.	17	0.176	0.393
35	Transport equipment	8	0.25	0.463
36	Furniture etc.	194	0.149	0.357
37	Recycling	6	0.167	0.408

Note: Mean estimates of exit probability (unweighted).

Table 4.10: Sector Switching between 2011 and 2013

		Observations	Per cent
Sector	All	288	14.5
15	Food products and beverages	22	1.8
17	Textiles	24	14.5
18	Wearing apparel etc.	25	14.0
19	Tanning and dressing leather	12	16.7
20	Wood and wood products	94	23.3
21	Paper and paper products	24	23.5
22	Publishing, printing etc.	10	10.6
24	Chemical products etc.	13	20.0
25	Rubber and plastic products	31	15.3
26	Non-metallic mineral products	29	16.8
27	Basic metals	25	51.0
28	Fabricated metal products	84	11.7
29-32	Machinery (incl. office + electrical)	26	24.5
34	Vehicles etc.	10	41.7
36	Furniture etc.	103	31.2

Note: We excluded sectors with under 15 observations.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

These results are explored further in Table 4.11 that shows the results of a probit estimation for determining exit probabilities in the Vietnamese manufacturing industries using the correlates of location, ownership form, sector and size.

With respect to exit determinants, we find the expected negative relationship between firm size and probability of exit. Small and medium firms are 3 to 6 per cent less likely to exit than their micro counterparts. This corresponds well with the results obtained in most of the studies on firm dynamics. The effect is not well determined in the first column for small firms, but it becomes significantly determined when sector dummies are introduced in the second column.

Table 4.11: Exit Determinants

		Exit (without sector)		Exit (with sector)	
		Marginal effects	z-stat	Marginal effects	z-stat
Firm Size	Small	-0.030	(-1.49)	-0.035*	(-1.76)
	Medium	-0.060**	(-2.03)	-0.072**	(-2.57)
Location	Ha Noi	0.047	(1.57)	0.057*	(1.83)
	PhuTho	-0.012	(-0.40)	-0.019	(-0.65)
	Ha Tay	0.013	(0.47)	0.001	(0.03)
	Hai Phong	0.050	(1.47)	0.048	(1.39)
	Nghe An	-0.058**	(-2.52)	-0.063***	(-2.70)
	Quang Nam	-0.084***	(-3.13)	-0.086***	(-3.23)
	KhanhHoa	0.050	(1.10)	0.047	(1.02)
	Lam Dong	0.054	(1.06)	0.054	(1.05)
	Long An	-0.100***	(-3.67)	-0.102***	(-3.83)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.044	(1.30)	0.047	(1.39)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.109*	(1.80)	0.118*	(1.89)
	Limited liability company	0.051*	(1.96)	0.050*	(1.90)
	Joint stock company	0.027	(0.54)	0.022	(0.45)
Sector dummies included		No		Yes	
Observation		2,419		2,419	
Pseudo R-squared		0.02		0.03	

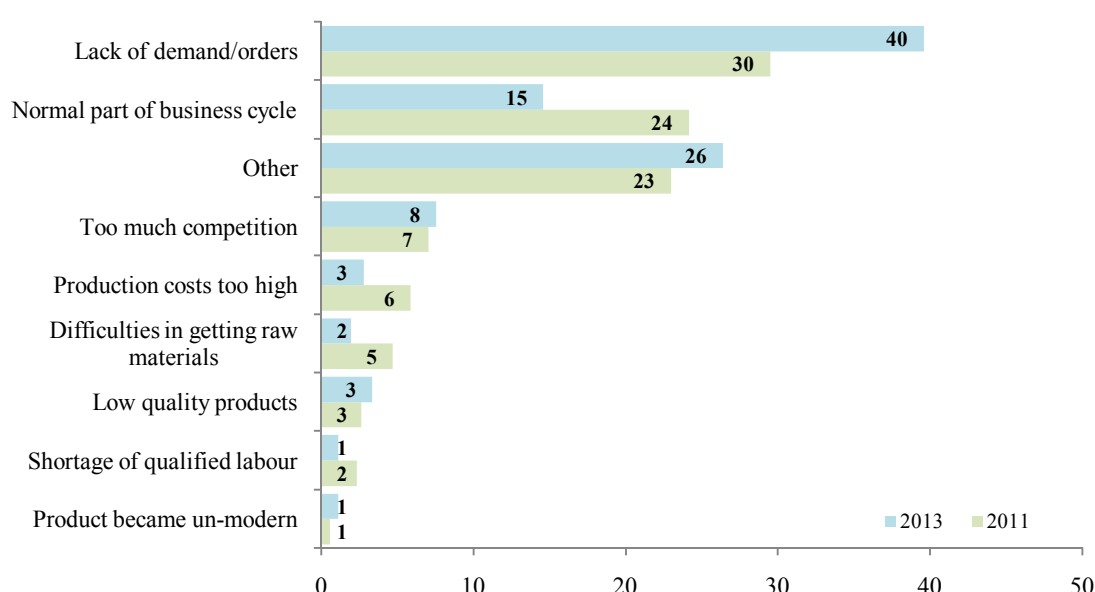
Note: Probit, marginal effects. Robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, Food processing (ISIC 15).

Then, looking at other firm characteristics, we find location to be a significant determinant of firm exit. The highest exit probability is found in Ha Noi, conceivably due to high competitive pressures. Higher competition in urban areas was found in previous studies on SMEs in Vietnam (Hansen et al., 2009). Other areas show similar exit probabilities to HCMC except Nghe An, Quang Nam and Long An, where exit probabilities are significantly lower. Finally, ownership structure appears to be an important determinant of firm exit. Partnerships and limited liability firms are more likely to exit than household enterprises when size differences are taken into account. As compared to the base sector (food processing), exits are more likely in the production of non-metallic mineral products (ISIC 26) and less likely in rubber processing (ISIC 25), when controlling for size, location

and legal structure (not reported). However, note that these traditional determinants explain only between two and three per cent of the variation in exit probabilities.

Data from the 2013 survey show that 356 SMEs temporarily closed their business for up to a year between 2011 and 2013. This number represents a slight increase (5 per cent) compared to 2011 when 339 firms reported temporary closures in the previous two-year period. It was observed in 2011 that only 17 firms closed their business temporarily since 2009 as a strategy to cope with the economic crisis (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012). However, 124 firms were compelled to do so between 2011 and 2013. Enterprises closed down their businesses in the short term for other reasons apart from global financial crisis and Figure 4.3 shows the details.

Figure 4.3: Reasons for Temporary Closure (per cent)



The main reason for temporary closure in the period 2011-2013 was a lack of demand. This reason became more important in 2013 for additional 10 per cent of enterprises compared to the period 2009-2011. Lack of demand was also the main reason for temporarily closing down the business in the period 2007-2009 (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). In Section 10, we show that a large share of enterprises has accumulated goods which are difficult to sell, corroborating the lagging responsiveness to real market demand. Around one quarter of SMEs considered short-term closures as a normal part of business cycle in the previous survey round, but this share dropped to 15 per cent in the 2013 data. Competitive pressure and resource limitations have caused much lower fraction of enterprises to temporarily close down. It is noteworthy here that around a quarter of enterprises stopped operating for a period of time for undisclosed reasons (see category Other).

Firms that experienced temporary closures were mainly micro and small, accounting for 83 and 16 per cent of short-term closures, respectively. Table 4.12 shows that household firms were most likely to temporarily close their business between 2011 and 2013. The second highest rate of short-term closures was observed in case of limited liability companies, while joint stock companies had the lowest rate of temporary closures.

Table 4.12: Temporary Closure by Legal Structure

Legal status	Temporary closure		
	No	Yes	Total
Household establishment	1,042 (62.8)	262 (73.6)	1,304 (64.7)
Private/sole proprietorship	125 (7.5)	30 (8.4)	155 (7.7)
Partnership/Collective/Cooperative	45 (2.7)	6 (1.7)	51 (2.5)
Limited liability company	367 (22.1)	55 (15.5)	422 (20.9)
Joint stock company	81 (4.9)	3 (0.8)	84 (4.2)
Total	1,660 (100.0)	356 (100.0)	2,016 (100.0)

Note: percentages in parentheses

Temporarily closed firms also showed higher chances of exit, as Table 4.13 illustrates. This especially holds for micro and small firms that comprise 70 and 27 per cent of all exits after temporary closures. Medium firms were least likely to temporarily close and stop operating, illustrating the clear advantage of size with respect to firm survival in a competitive business environment. In terms of legal structure, we observe that household-owned enterprises show the highest tendency to exit after closing the business for a while. Limited liability companies are the second most frequent enterprise type to exit after temporary closure. Partnerships and other forms of collective ownership have shown the lowest tendency to exit conditional on being temporarily closed. The behaviour of firms also differs depending on location. Firms located in urban areas were less compelled to exit after being closed for a while. Some 43 per cent of exits after temporary closure happened among urban firms, while the rate for rural firms amounted to 57 per cent.

Firms that experienced temporary closures but were operating during the 2013 survey round have kept the employment growth similar to their counterparts that kept their business going throughout the international crisis. Firms temporarily closed but surviving experienced two per cent higher employment growth between 2011 and 2013 compared to firms operating throughout the crisis (not reported).

Table 4.13: Temporary Closure in 2011 and Exit in 2013

Temporarily closed in 2011		Exit 2013		
		No	Yes	Total
All firms		258 (15.7)	81 (23.6)	339 (17.1)
Firm size	Micro (<10)	199 (77.1)	57 (70.4)	256 (75.5)
	Small (10-49)	52 (20.2)	22 (27.2)	74 (21.8)
	Medium (50-300)	7 (2.7)	2 (2.5)	9 (2.7)
Legal structure	Household establishment	193 (74.8)	57 (70.4)	250 (73.8)
	Private/sole proprietorship	19 (7.4)	6 (7.4)	25 (7.4)
	Partnership/Collective/Cooperative	11 (4.3)	2 (2.5)	13 (3.8)
	Limited liability company	32 (12.4)	13 (16.1)	45 (13.3)
	Joint stock company	3 (1.2)	3 (3.7)	6 (1.8)
Location	Rural	176 (68.2)	46 (56.8)	222 (65.5)
	Urban	82 (31.8)	35 (43.2)	117 (34.5)

Note: percentages in parentheses

We now explore whether the firms who temporarily closed their business were compelled to change their product portfolio. We measure this change at the sector level (ISIC two digit code). Table 4.14 shows that firms who have closed their business for some time frequently switch to production in a different sector. The rate of sector switching for these firms is by around three percentage points higher than the sample average (17.6 per cent for temporarily closed firms compared to 14.5 per cent on average).

Firms who temporarily closed their business were more compelled to change the sector in which they operate compared to firms who have not experienced temporary closures. Some 19 per cent of firms switched the sector after being closed for a while, while 17 per cent of firms who were not temporary closed changed the sector as well. In addition, only two firms who have changed sector have closed their firm since 2011.

Table 4.14: Temporary Closure and Sector Change

Temporarily closed in 2011		Sector switch		
		No	Yes	Total
No		1,405	294	1,699
		(82.7)	(17.3)	(100.0)
Yes		232	56	288
		(80.6)	(19.4)	(100.0)
Total		1,637	350	1,987
		(82.4)	(17.6)	(100.0)

Note: percentages in parentheses

5. BUREAUCRACY, INFORMALITY AND INFORMAL PAYMENTS

No discussion of private sector development and business environment in developing countries can take place without looking at business informality, regulation, taxation and corruption. High costs of formal sector entry, regulatory compliance and punitive taxes can induce enterprises to start operating informally; foregoing legal recognition in order to reduce operating costs. The ability of enterprises to reduce or avoid these costs also relates to the corruptibility of public officials. Corruption may also exist due to predatory public officials working to extract private rents for fictitious infractions or questionable interpretations of the rules. The issues of informality, bureaucracy, taxation and corruption have potentially differing impacts on heterogeneous enterprises, in particular in terms of enterprise legal structure.

5.1. Informality, Growth and Exit

Defining informality is a problem in itself. In this chapter we consider one definition of formality whereby firms with an Enterprise Code Number (ECN) or firms with both a Business Registration Certificate (BRC) and a tax code are labelled as formal. As such we allow for the possibility that a firm operates formally even though it only employs informal workers (workers without a written contract). Table 5.1 documents the summary statistics of our definition in both 2011 and 2013.

Table 5.1: Formality Summary Statistics

	2011		2013	
	Per cent	Number	Per cent	Number
Formal (Total)	72.7	1,759	71.4	1,757
Formal (Balanced)	71.9	1,430	72.2	1,453

Note: Formal definition: Firm has an ECN or a BRC and a tax code.

According to our definition, some 71 per cent of surveyed enterprises were formal in 2013. This is not widely different from the situation in 2011. With the exception of two privately owned entities and one joint stock company, all unregistered firms are household enterprises.

Table 5.2 shows the formality dynamics using a traditional transition matrix. First, 9.8 per cent of the informal firms in 2011 had obtained an official license by 2013. Moreover, only 0.2 per cent of formal firms registered in 2011 no longer had a formal license in 2013. These figures show substantial improvements in the registration procedures (and knowledge hereof) compared to the last survey.

Table 5.2: Formality Transition Matrix

	ECN or BRC + Tax code			
	Informal 2013	Formal 2013	Total	Per cent
Informal 2011	551 (90.2)	60 (9.8)	611 (100.0)	(30.7)
Formal 2011	2 (0.2)	1,375 (99.8)	1,377 (100.0)	(69.3)
Total	553	1,435	1,988	(100.0)
Per cent	(27.8)	(72.2)	(100.0)	

Note: Percentage in parenthesis.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

We now examine how formality is associated with firm growth and exit.⁴ Table 5.3 shows the results, with our measure of formality included as explanatory variable. First, we find a positive and significant coefficient estimate in the growth equation, suggesting that becoming formal is associated with higher employment growth rates, in accordance with results obtained in Rand and Torm (2012). Also, a statistically significant positive relationship between firm exit and formal firm registration is found in probit estimations (columns 3 and 4). This is in contrast to previous surveys that found no significant relationship between formality and firm exit (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012).

Table 5.3: Firm Dynamics and Formality

		Firm Growth		Firm Exit	
		(1)	(2)	(3)	(4)
Firm Size	log (number of employees)	-0.082*** (-13.22)	-0.092*** (-13.12)	-0.010 (-1.35)	- (-3.24)
Registration	Formal = 1	0.072*** (4.45)	0.062*** (3.40)	0.050*** (2.77)	0.049** (2.43)
Location dummies included		No	Yes	No	Yes
Sector dummies included		No	Yes	No	Yes
Observation		1,988	1,988	2,419	2,419
Pseudo R-squared		0.09	0.12	0.00	0.03

Note: OLS and probit, marginal effects. *t*-statistics in parenthesis. Robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Micro, HCMC, Food processing (ISIC 15).

5.2. Taxes and Informal Costs

According to the World Bank's Doing Business survey (World Bank & IFC, 2013), the Investment Climate Assessment survey (World Bank, 2011) and the Vietnamese Provincial Competitiveness Index (Malesky, 2013), the ease of doing business in Vietnam significantly improved over the past years. However, concerns remain regarding informal charges facing firms as well as the administrative burden in paying taxes. This final subsection follows up on last surveys overview of the burden of taxes and informal payments facing Vietnamese manufacturing enterprises, to see if improvements have occurred.

Table 5.4 looks at the evolution in the net profits share of gross profits to get an indication of the amount of taxes paid from 2011 to 2013. From the table we can conclude that household enterprises do not contribute fully to the tax base. The net to gross profit share raised from 92 per cent in 2011 to 93 per cent in 2013 for household enterprises. A slight increase in the share of household enterprises that paid zero taxes (net to gross profit share equal to one) was also observed – an increase from 11 per cent in 2011 to 11.8 per cent in 2013. Most of the non-tax paying firms are informal household enterprises as in 2011.

⁴A more detailed analysis using the 2007 and 2009 data on the effects of informality (and the change from informal to formal) can be found in Rand and Torm (2012).

Table 5.4: Net-to-Gross Profit Share

	Net Profits/Gross Profits Share		Share paying zero taxes	
	2011	2013	2011	2013
Total	0.841	0.856	0.074	0.080
Household establishment	0.921	0.933	0.110	0.118
Private/sole proprietorship	0.736	0.741	0.000	0.000
Partnership/Collective/Cooperative	0.695	0.687	0.000	0.043
Limited liability company	0.669	0.702	0.000	0.000
Joint stock company	0.624	0.681	0.000	0.000

Informality and taxation are potentially closely related to bribery and corruption, and they are prominent components of the business environment in a country. We therefore focus on informal payments that, from the enterprise's point of view, are treated as a regular component of operating costs. Informal payments may be offered in exchange for a given service delivered by a government official. We therefore examine this issue in the form of the following questions: (i) how many enterprises provide informal payments, (ii) why are these payments made and (iii) how have these payments changed over time? Table 5.5 shows that 45 per cent of enterprises made informal payments in 2011, while 38 per cent of surveyed enterprises did so in 2013. Comparing this finding with previous survey rounds, we conclude that the number of enterprises paying bribes has been increasing since 2007. It is mostly formal firms that pay bribes. This is also confirmed in the more detailed study by Rand and Tarp (2012) showing that the “bribes to hide” hypothesis is not confirmed using Vietnamese data. The balanced panel shows the same trends as the overall sample, indicating a high pressure for delivering informal payments in the Vietnamese business environment.

Table 5.5: How Many Enterprises Pay Bribes?

	All		Balanced	
	2011	2013	2011	2013
Firms paying bribes	926 (38.3)	1,108 (45.0)	742 (37.3)	891 (44.8)
Formal	812 (47.8)	948 (54.0)	640 (46.5)	771 (53.7)
Informal	114 (15.8)	160 (22.7)	102 (16.9)	120 (21.7)

Note: Percentage in parenthesis.

Table 5.6 shows the bribe transition matrix, which documents that 35.8 per cent of the firms not paying bribes in 2011 paid an informal fee in 2013. Similarly, 40 per cent of the firms paying an informal fee in 2011 did not provide a bribe in 2013. Only 445 out of 1988 firms paid a bribe both in 2011 and 2013, marking a five percentage point increase in the share of firms that pay bribes.

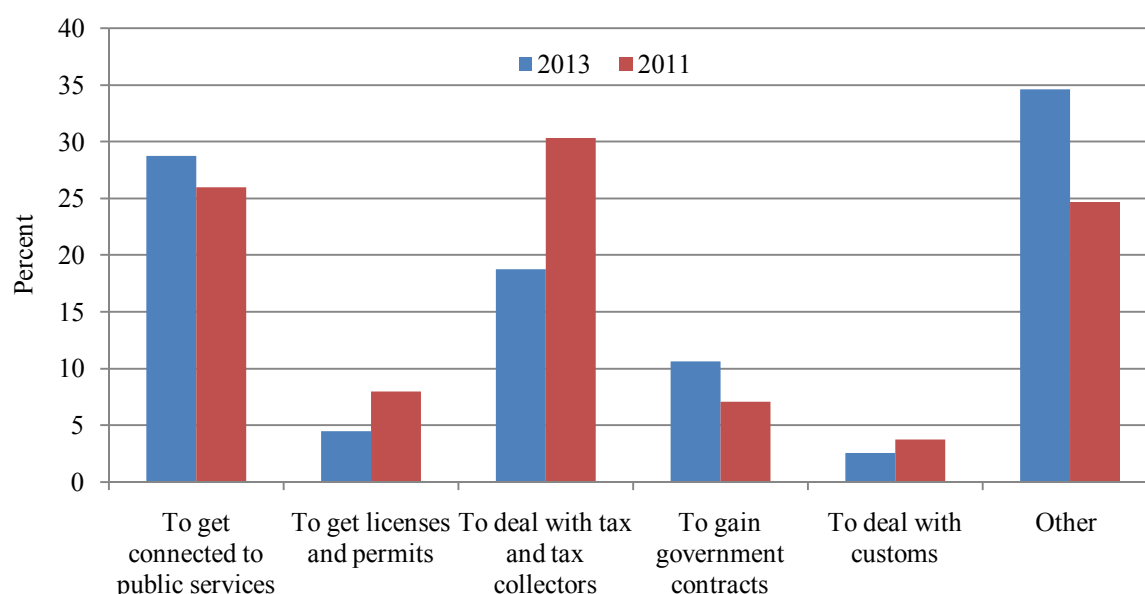
Table 5.6: Temporal Changes in Paying Bribes

	No bribe 2013	Yes bribe 2013	Total	Per cent
No bribe 2011	800 (64.2)	446 (35.8)	1,246 (100.0)	(62.7)
Yes bribe 2011	297 (40.0)	445 (60.0)	742 (100.0)	(37.3)
Total	1,097	891	1988	(100.0)
Per cent	(55.2)	(44.8)	(100.0)	

Note: Percentage in parenthesis.

Figure 5.1 shows that 30 per cent of firms made informal payments to deal with tax collectors in 2011. This number declined to 19 per cent in 2013. Around 29 per cent pay informally to become connected to public services (up from 26 per cent in 2011).

Figure 5.1: What is the Bribe Payment Used For?



Turning to the question of which manufacturing enterprises pay bribes, Table 5.7 lists the results obtained from running a pooled probit using the usual determinants previously described and both indicator variables for formal enterprise registration. Columns 1 and 2 use the full dataset, whereas columns 3 and 4 report results for the balanced panel. Column 5 reports the fixed effects results (linear probability model). The results show that larger enterprises have 11-12 per cent higher probability of paying bribes than their micro counterparts. Then, being a registered enterprise is positively and significantly correlated with paying bribes, confirming the results in Rand and Tarp (2012). Registered firms are around 20 per cent more likely to be bribe payers than their informal counterparts. Fixed effect estimates show somewhat smaller size of the effect, but with consistent direction of the relationship between variables. Firms in the South have a slightly lower tendency to bribe than firms with similar characteristics in the North (not reported in the table).

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 5.7: Bribe Determinants: The Usual Suspects

	All (1)	All (2)	Balanced (3)	Balanced (4)	FE (5)
Firm Size ln (number of employees)	0.115*** (14.83)	0.116*** (14.21)	0.125*** (14.47)	0.126*** (13.94)	0.082*** (3.21)
Registration (Registered = 1)	0.200*** (11.59)	0.225*** (11.84)	0.184*** (9.57)	0.203*** (9.61)	0.124 (1.60)
Location dummies	No	Yes	No	Yes	..
Sector dummies	No	Yes	No	Yes	..
Observation	4,880	4,880	3,976	3,976	3,976 (1,988)
Pseudo R-squared	0.11	0.12	0.11	0.12	..

Note: Pooled probit + Fixed effects (LPM). *t*-statistics in parenthesis. Robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Food processing (ISIC 15).

Finally, Table 5.8 looks at the association between bribes and chosen indicators of firm dynamics: employment growth and firm exit. It is visible from the results that firms paying bribes are not expanding their workforce more than non-paying firms. Also, bribe-paying firms are around 3 per cent more likely to discontinue their operations.

Table 5.8: Informal Payments and Firm Dynamics

	Employment growth				Exit			
	Coef	t-stat	Coef	t-stat	Coef	t-stat	Coef	t-stat
Firm size (log number of employees)	-0.082***	(-13.08)	-0.090***	(-13.30)	-0.012	(-1.54)	-0.024***	(-2.87)
Registered (Yes=1)	0.072***	(4.43)	0.061***	(3.36)	0.044**	(2.37)	0.045**	(2.21)
Bribe paying firm (Yes=1)	-0.004	(-0.34)	-0.006	(-0.43)	0.028	(1.62)	0.031*	(1.83)
Urban (Yes=1)			0.017	(1.14)			0.069***	(3.71)
South (Yes=1)			0.013	(0.97)			-0.043**	(-2.57)
Sector dummies	No		Yes		No		Yes	
Observation	1,988		1,988		2,419		2,419	
Pseudo R-squared	0.09		0.11		0.00		0.02	

Note: OLS and Probit. Robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Food processing (ISIC 15).

6. INVESTMENT AND ACCESS TO FINANCE

Constraints in credit markets have often been singled out as one of the most serious obstacles for future growth of SMEs in Vietnam. This section therefore considers the investment behaviour of surveyed firms and both formal and informal aspects of access to credit in Vietnam. In order to examine investment dynamics and credit constraint development over time much of the analysis is performed using the balanced panel dataset from years 2011 and 2013.

6.1. Investments

Table 6.1 shows the percentage of enterprises that made investments since the last survey, depending on firm size, legal structure and location. In 2011, 56 per cent of the 2,416 enterprises made new investments, while the share of firms making new investment equalled 47 per cent in 2013. The tendency to make new investments increases by enterprise size. While around 50% of micro enterprises made investments in 2011, ten per cent fewer of them did so in 2013. Non-household enterprises made more investments than their household counterparts in both years. Lastly, firms located in rural and Northern provinces invested more frequently than enterprises in urban and southern areas. While low interest rates can motivate higher investment rates, low demand can countervail the positive effect of affordable credit. This may explain the lower investment rates in 2013 compared to 2011.

Table 6.1: New Investments

	2011		2013	
	Obs.	Share	Obs.	Share
All	2,416	0.562	2,461	0.470
Micro	1,658	0.498	1,763	0.395
Small	613	0.674	566	0.629
Medium	145	0.821	132	0.788
Household firm	1,569	0.505	1,553	0.405
Non-household firm	847	0.666	908	0.582
Urban	1,035	0.529	1,062	0.373
Rural	1,381	0.587	1,399	0.544
South	1,014	0.454	1,059	0.410
North	1,402	0.640	1,402	0.516

Table 6.2 looks at the investment persistence among Vietnamese SMEs. Around 60 per cent of enterprises made new investments in both 2011 and 2013. The numerical difference in the number of firms not investing and the firms that invested both in 2011 and 2013 is not large: while 587 firms have not invested in the past four years, 675 firms made repeated investments. Around 30 per cent of the firms not investing in 2011 made investments in 2013, marking a 10 per cent decline compared to the previous report (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012). This implies that the majority of SMEs are investing over a five-year time horizon.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 6.2: Investment Persistence (Investment Transition Matrix)

	Investment Transition		Total	Per cent
	No 2013	Yes 2013		
No 2011	587 (70.1)	251 (29.9)	838 (100.0)	(42.2)
Yes 2011	472 (41.2)	675 (58.8)	1,147 (100.0)	(57.8)
Total	1,059	926	1,985	(100.0)
Per cent	(53.4)	(46.6)	(100.0)	

Note: Three observations missing in 2011 due to misreporting.

Table 6.3 looks at the association between the probability to invest and the group of traditional control variables. It is visible that larger firms have a higher probability of making new investments than their smaller counterparts when the characteristics of legal structure, location and sector are controlled for. The estimate is reduced to one-third of the size when the unobserved firm characteristics are controlled for, but it remains statistically significant. The table also shows that household firms are less likely to make new investments than other legal forms of enterprises. Urban firms and firms located in southern provinces tend to have a significantly lower probability of investing than comparable northern and rural firms. This confirms the initial observation made in Table 6.1. Throughout the table, the time dummy is negative and well-determined independent of sample (full or balanced) or estimator choice (pooled probit or fixed effects linear probability model), confirming the general reduction in the share of firms making new investments in 2013 as compared to 2011.

Table 6.3: Investment Characteristics

	All		Balanced		FE	
	Coef	t-stat	Coef	t-stat	Coef	t-stat
Firm size (log number of employees)	0.148***	(15.11)	0.156***	(14.26)	0.050**	(2.04)
Household firm (Yes=1)	-0.040*	(-1.85)	-0.033	(-1.38)		
Urban (Yes=1)	-0.210***	(-12.02)	-0.225***	(-11.50)		
South (Yes=1)	-0.157***	(-9.99)	-0.158***	(-9.01)		
Year dummy	-0.089***	(-5.96)	-0.112***	(-6.77)	-0.105***	(-7.74)
Sector dummies	Yes		Yes		Yes	
Observation	4,877		3,973		3,973	
Pseudo R-squared	0.11		0.12		0.05	

Note: Probit + Fixed Effects (Linear Probability Model). Robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Food processing (ISIC 15).

Figure 6.1 shows the main sources of finance for new investments. The average amount of the investment financed by retained earnings decreased from 2011 to 2013. The 2011 survey data reveal that retained earnings were the main source of finance for 46 per cent of new investments in the 2009-2011 period. In contrast, just around 34 per cent of new investments were financed by own capital during the past two years. At the same time, the share of investments financed using formal credit increased from 45 to 52 per cent. This

could be a consequence of slightly lower interest rates in formal borrowing and a decrease of accumulated firm resources after several years of economic crisis. Indeed, the data show a decrease in the average monthly interest rate for formal loans from 1.7 per cent in 2011 to 1.2 per cent in 2013. Also, there was a slight decline in the real value of total assets from 1.7 billion VND in 2009 to 1.1 billion VND in 2012 (values are normalised using VND 1994 values as a base). The share of investments financed through informal sources (for example, friends and family without interest payments) also increased from 8 per cent in 2011 to 14 per cent in 2013. While the importance of informal financing for new investment was declining between 2009 and 2011, the latest data suggest otherwise. Overall, informal financing does not play a prominent part of the aggregate external financing requirements of SMEs.

Figure 6.1: How Was the Investment Financed?

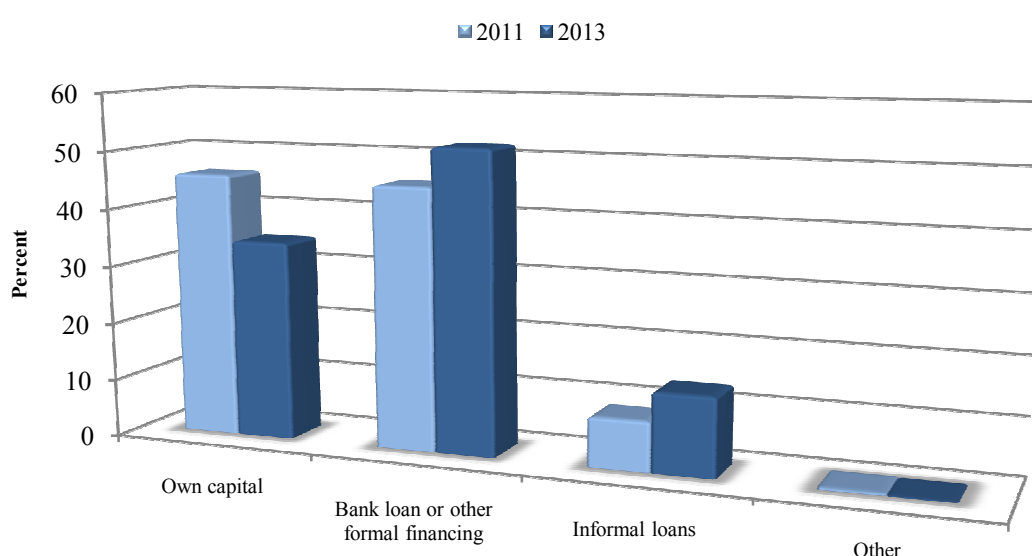


Table 6.4 considers the full 2013 sample of investors, giving a small increase in the average share of investments financed by retained earnings as compared to the balanced panel in Figure 6.1.

Table 6.4: Investment Financing, by Firm Size and Location

	Retained Earnings Per cent	Formal loans Per cent	Informal loans Per cent
All	34.5	51.8	13.7
Micro	38.8	44.5	16.7
Small	28.3	61.3	10.4
Medium	26.7	69.0	4.3
Household firm	41.0	43.5	15.5
Non-household firm	26.8	61.8	11.4
Urban	30.8	50.3	18.9
Rural	36.4	52.6	11.0
South	31.9	53.8	14.3
North	36.1	50.7	13.2

Note: Full 2013 sample. 1,156 firm observations. Formal financial loans are calculated as the residual.

The disaggregated data show that micro firms are more likely to finance investments using retained earnings or informal financing than larger enterprises, which much more than other firm categories rely on formal loan sources. Household-owned firms show the same pattern as micro firms, while non-household firms follow the practice of larger enterprises with respect to loan sourcing. Firms located in rural areas and in the south tend to use formal borrowing to finance investments.

Figure 6.2 shows where the investments were made using the value share of investment in the overall investment portfolio of the enterprise. All numbers are for the balanced sample, but the results do not change considerably when the whole sample period for both 2011 and 2013 is considered (not reported). The data show that the investments in land decreased by one per cent between 2011 and 2013. In 2013, however, the share of investments in buildings, equipment and machinery increased in value compared to 2011. New investments in equipment and machinery rose from nine to 11 per cent, while new investments in buildings rose from 26 per cent in 2011 to 28 per cent in 2013. The category “other” consists of investment in research and development, human capital upgrading, patent, other enterprises and ‘other categories’. Around 60 per cent of the firms made investments in this category, however, only 1 per cent of the enterprises invested in research and development, human capital upgrading, patent and other enterprises, leaving 59 per cent unexplained.

Figure 6.2: Investment Details 2011-13 (per cent)

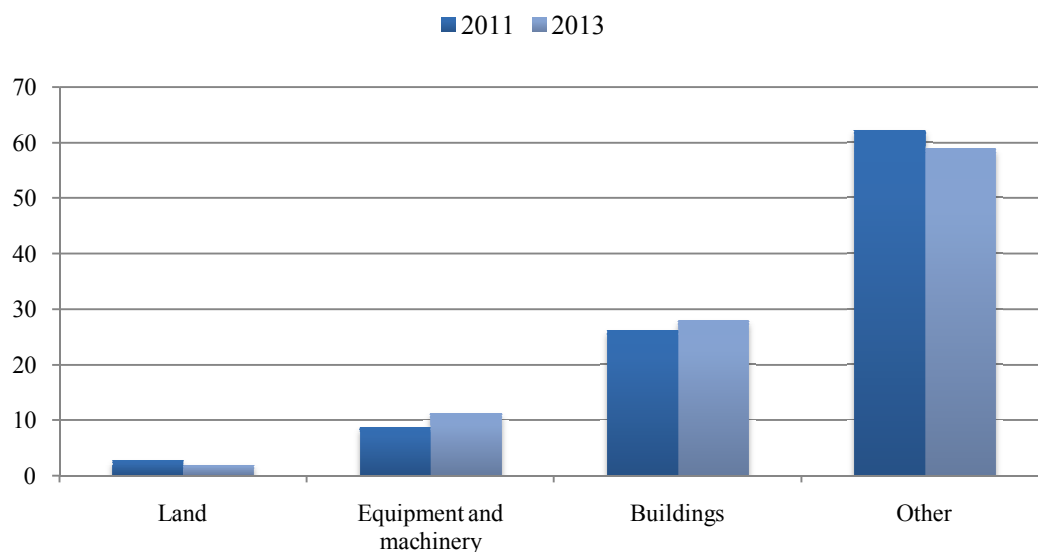
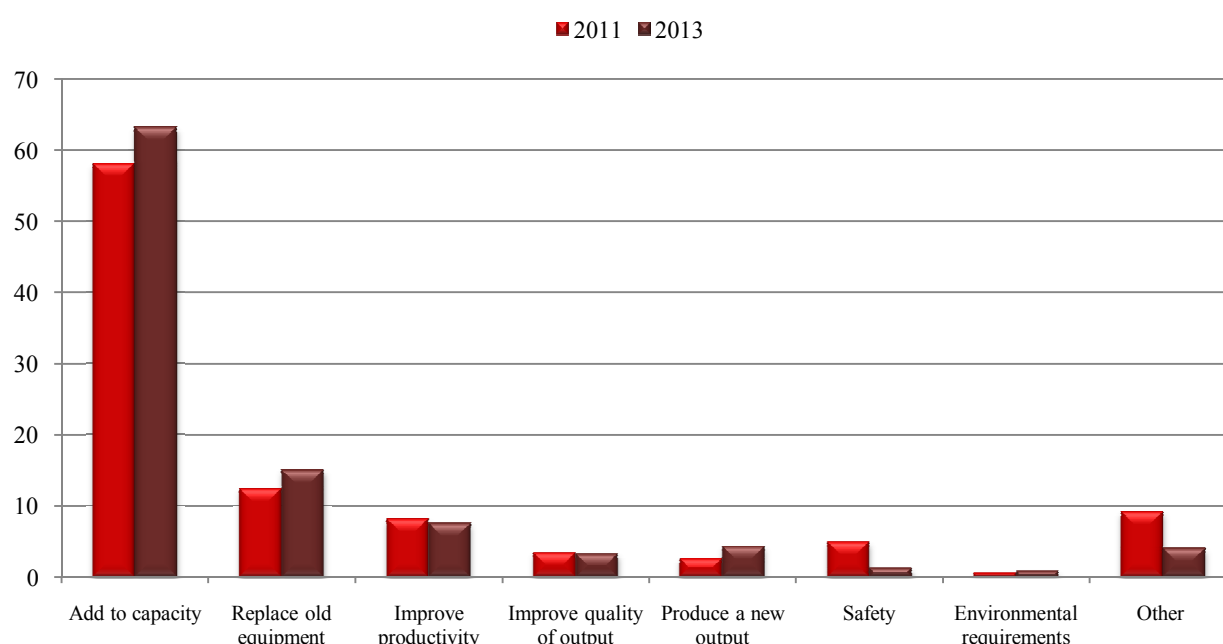


Figure 6.3 compares the investment purpose of enterprises in 2011 and 2013. Primarily, investments were made in order to increase production capacity and we can observe a small increase from 28 per cent in 2011 to 63 per cent in 2013. The second most important investment purpose was to replace old equipment, also with a rising share in the past two years. The third largest investment purpose was to increase productivity. More investments were made in 2013 with the purpose of producing new output than in 2011, while improvements in quality, safety and environmental requirements remain minor issues to surveyed enterprises.

Figure 6.3: Investment Purpose 2011-2003 (per cent)



The investment profile of Vietnamese SMEs cannot be fully understood without the information about current market conditions, especially the credit market and the interest rate level. Thus, we look at the borrowing behaviour of firms in the following section.

6.2. Credit

As reported in previous SME sector analyses (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010; Rand et al., 2008), the debt share of Vietnamese enterprises is very low; the main reason possibly coming from liquidity constraints and restrictions in the access to finance (Rand, 2007). However, the low debt to asset share of Vietnamese SMEs is consistent with the result that a large part of investments are financed through retained earnings. The number of enterprises that applied for formal bank loans or other forms of credit during the last two years is shown in Table 6.5 for both the full and the balanced sample. In 2013, some 26 per cent (29 per cent in 2011) applied for a formal loan, and 24 per cent (28 per cent in 2011) had problems getting the loan. These results are independent of whether we focus on the full or the balanced sample.

Table 6.5: Access to Credit

	2013 – Full sample		2013 – Balanced sample	
	Yes	No	Yes	No
Enterprise applied for formal loan	(638) 25.9	(1,823) 74.1	(510) 25.7	(1,478) 74.3
Problems getting loan	Yes	No	Yes	No
	(152) 23.9	(484) 76.1	(119) 23.4	(389) 76.6

Note: Full and balanced 2013 sample. Numbers in parenthesis are number of observations.

Several enterprises that did not apply for formal credit may still be credit constrained. Figure 6.4 reports why these enterprises did not apply for loans. While 15 per cent of surveyed enterprises stated that the loan interest rate is too high, 10 per cent find the loan application process too difficult and 17 per cent do not want to incur debt. Around 2 per cent of enterprises were already heavily indebted or is not in possession of adequate loan collateral. Finally, 50 per cent of the enterprises did not apply for formal loan because they felt that they did not need one. These firms cannot be classified as credit constrained. Therefore, out of the non-applicant group (1,823 firms) around one half may potentially be classified as constrained. Classifying this group as credit constrained means that 906 enterprises have limited access to credit, corresponding to 37 per cent of the sample. Adding rationed firms (the 152 firms having problems obtaining loans) means that 43 per cent of firms are credit rationed or constrained. This number has increased slightly since the survey in 2011, when the share of credit rationed or constrained enterprises amounted to 39 per cent.

Figure 6.4: Why Enterprises Do Not Apply for Loans?

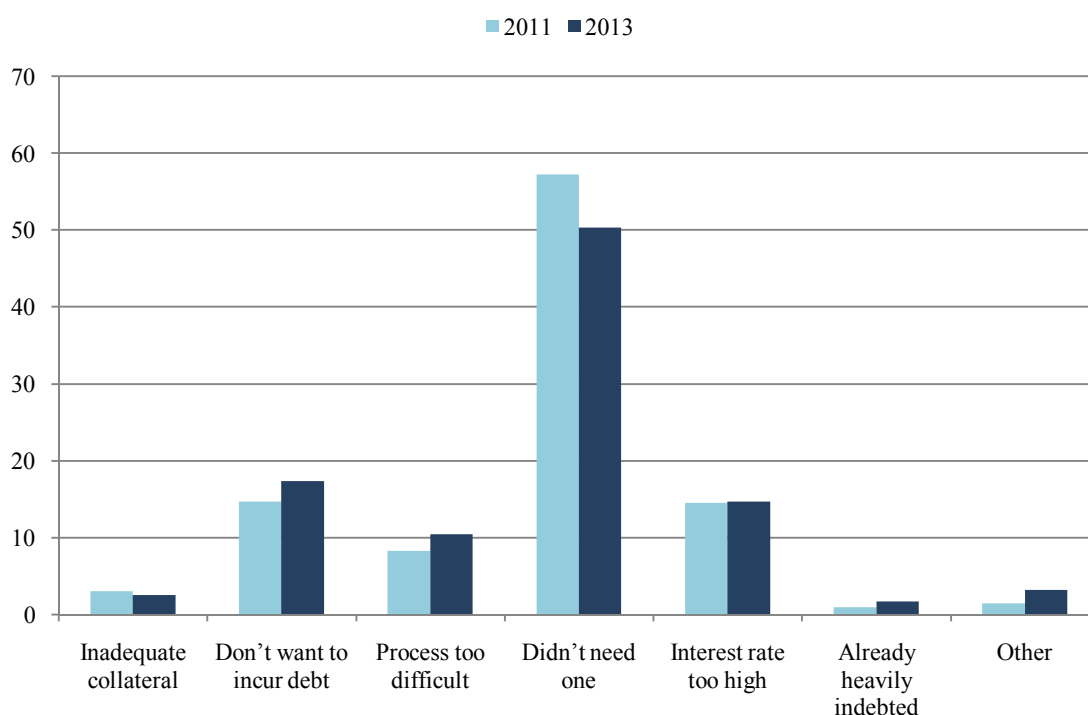


Table 6.6 shows access to credit for different groups of enterprises. Compared to 2011, the average credit access has declined by around 4 percentage points. Access to credit has worsened for micro and small, but it has increased for medium enterprises. Household firms have twice as low credit access as non-household firm categories combined and the rate of decline in credit access is higher for household firms. Similar trend appears for the urban-rural distinction of firms, where urban firms clearly have dominant position in accessing credit. The gap in credit access between firms in the southern and the northern provinces has started to narrow, but a dominance of firms in the north is still present.

Table 6.6: Credit Access by Enterprise Category

	2011		2013	
	Obs.	%	Obs.	%
All	2,418	29.4	2,461	25.9
Micro	1,660	21.7	1,763	18.4
Small	613	42.6	566	40.5
Medium	145	62.1	132	63.6
Household firm	1,570	23.1	1,553	18.3
Non-household firm	848	41.2	908	39.0
Urban	1,036	23.7	1,062	18.5
Rural	1,382	33.7	1,399	31.6
South	1,015	24.0	1,059	23.2
North	1,402	33.3	1,402	28.0

Next, we ask about the characteristics of enterprises that are credit constrained. Table 6.7 shows the share of credit-constrained enterprises in rural and urban provinces depending on legal status. More credit constrained household enterprises are located in rural areas (65 per cent). With the exception of household enterprises, enterprises located in urban areas are more likely to be credit constrained than their counterparts in rural areas. The gap between household and non-household enterprises in terms of credit constraints is getting smaller in 2013, while in 2011 the non-household firms reported being more credit constrained in previous years (CIEM, DoE, ILSSA, 2010).

Table 6.7: Which Type of Enterprises is Credit Constrained?

Legal status	Observations	Credit constrained		
		Rural	Urban	Total
Households	(1,553)	65.1	34.9	41.7
Private/sole proprietorship	(198)	35.7	64.3	42.4
Partnership/Collective/Cooperative	(55)	23.1	76.9	47.3
Limited liability company	(546)	28.0	72.0	45.8
Joint stock company	(109)	22.0	78.0	45.9

Some of the explanations for not getting the loan are presented in Figure 6.5, showing that the most serious obstacle in getting the loan were difficulties in obtaining the bank clearance. This holds for 40% of the enterprises that experienced problems in loan access. Around one third of enterprises were affected by the lack of available collateral for the loan. The administrative and procedural difficulties were a major obstacle for around 25% of the firms answering the question about loan problems. The question on the causes of problems for getting the loan was answered by 196 enterprises in 2011 and 152 enterprises in 2013. Analysed in terms of proportions, the structure of problems changed slightly between 2011 and 2013 in that the enterprises had less issues with government regulation and lack of collateral in 2013, but more issues with obtaining the clearance from the bank and

describing the potential of the enterprise in the loan application. This suggests that the key area for improving the loan access is the design of loan application procedures. The attention should especially be given to the ways of obtaining clearances from bank authorities and collateral requirements.

Figure 6.5: Causes of Problems for Getting the Loan

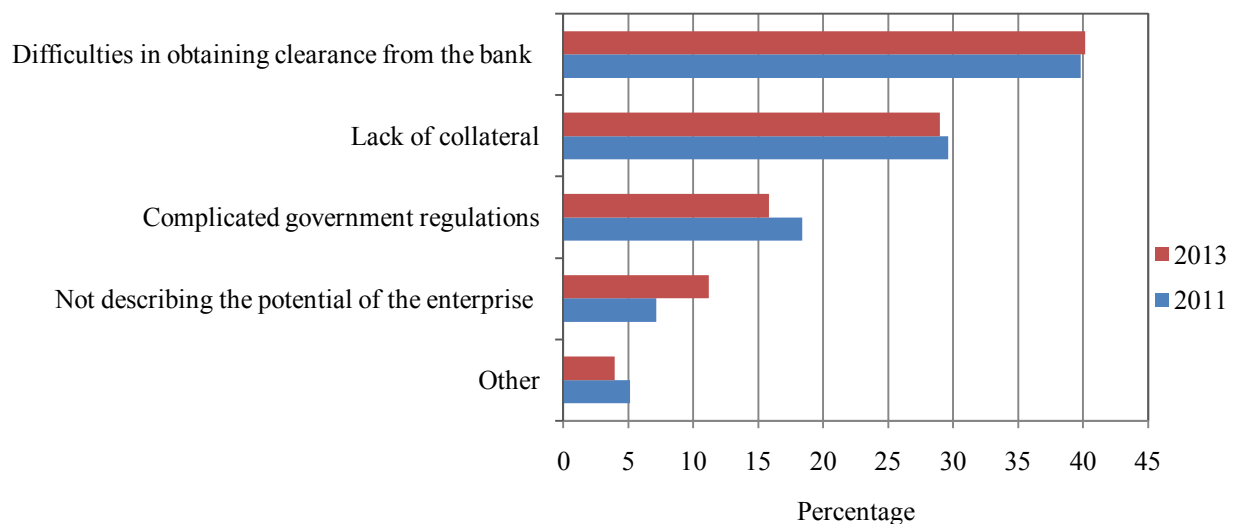


Table 6.8 looks at the relationship between obtaining formal credit and informal financing. First, we see that only 26 per cent of firms obtain formal loans as compared to informal ones. In other words, for every formal loan, there are around 2.5 informal loans made to Vietnamese SMEs. Second, 475 firms out of 2,461 have both informal and formal loans and around 70 per cent of the firms not having formal credit access use informal loans. This is a five per cent increase in demand for informal loans compared to 2011. Comparing this fact with the result in Table 6.4 (informal loans only finance around 14 per cent of total investments) shows that informal loans are small but a frequent part of Vietnamese SMEs financing scheme. Often-times undocumented advantage of informal borrowing is that it usually occurs at zero interest rate within the closest social circles of firms. Our sample shows that 56 per cent of all informal loans are advanced with zero interest rate. This is more common among firms in rural than in urban areas, 32 compared to 21 per cent of informal loans, respectively.

Table 6.8: Informal Loans and Credit Constraints

		Formal loan			
		No	Yes	Total	Per cent
Informal loan	No	741	163	904	(36.7)
		(82.0)	(18.0)	(100.0)	
	Yes	1,082	475	1,557	(63.3)
		(69.5)	(30.5)	(100.0)	
Total		1,823	638	2,461	(100.0)
Per cent		(74.1)	(25.9)	(100.0)	

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 6.9 looks at the determinants of formal and informal borrowing. In the top part of the table we look at the full sample, while the bottom part excludes firms without credit demand. The data show that larger firms are more likely to obtain both formal and informal credit. The firm size remains an important determinant of obtaining credit finance when firms without credit demand are excluded from the sample.

Table 6.9: Credit Access Characteristics

Panel (a) All firms						
	Formal Credit		Informal Credit		Credit (Formal + Informal)	
	Coef	z-stat	Coef	z-stat	Coef	z-stat
Firm size (log number of employees)	0.142***	(12.67)	0.088***	(7.05)	0.115***	(9.32)
Household firm (Yes=1)	-0.069***	(-2.68)	-0.064**	(-2.32)	-0.067***	(-2.61)
Urban (Yes=1)	-0.250***	(-12.78)	-0.011	(-0.47)	-0.098***	(-4.46)
South (Yes=1)	-0.029	(-1.55)	-0.131***	(-6.28)	-0.117***	(-5.93)
Sector dummies	Yes		Yes		Yes	
Observation	2,461		2,461		2,461	
Pseudo R-squared	0.18		0.06		0.08	
Panel (b) Excluding Firms without Credit Demand						
	Formal Credit		Informal Credit		Credit (Formal + Informal)	
	Coef	z-stat	Coef	z-stat	Coef	z-stat
Firm size (log number of employees)	0.162***	(9.82)	0.066***	(4.72)	0.079***	(6.78)
Household firm (Yes=1)	-0.093**	(-2.55)	-0.074**	(-2.36)	-0.077***	(-3.11)
Urban (Yes=1)	-0.320***	(-10.95)	0.056**	(2.16)	-0.054**	(-2.51)
South (Yes=1)	-0.055**	(-1.99)	-0.092***	(-3.86)	-0.064***	(-3.49)
Sector dummies	Yes		Yes		Yes	
Observation	1,544		1,544		1,544	
Pseudo R-squared	0.14		0.06		0.11	

Note: Probit, marginal effects. Robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Food processing (ISIC 15); furniture sector (ISIC 36) excluded from the estimation due to collinearity.

At the same time, household firms are, depending on the specification, 7 to 9 per cent less likely to obtain any form of credit. This indicates that formal enterprises have high demand not only for formal, but also for the informal sources of financing. Firms in urban areas are less likely to access formal credit in both specifications, but they tend to do better when obtaining informal credit, as shown in the lower section of the table when firms without credit demand are excluded. However, the joint measure for credit access for these firms is negative. Urban firms are between 25 and 32 per cent less likely to obtain formal credit than their rural counterparts, depending on the sample chosen. The access to informal

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

loans depends on the size of firm's social ties since the informal loans are usually obtained from friends and relatives. This is why a larger reliance on informal borrowing is expected among urban firms that potentially have a larger social network. Indeed, urban firms use informal loans 1.3 times more frequently than formal loans, while rural firms are eight per cent more likely to use formal loans. Firms in the south also have lower chances of obtaining credit from all sources. Variable south is not well determined in the specification for formal credit access, but it becomes strongly determined when the firms who do not need credit are excluded. Southern firms are 5 per cent less common to have formal credit than the northern firms. This illustrates a difficulty for some businesses because household-owned firms in the south tend to rely more on formal loans to finance investments than comparable firms in other provinces, as shown in Table 6.4.

7. PRODUCTION, TECHNOLOGY AND LABOUR PRODUCTIVITY

This section examines the characteristics of production and technology as well as labour productivity for SME's in 2013 and compare the results to 2011. As such this chapter is comparable to earlier reports (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010).

7.1. Diversification and Innovation

For the purpose of this report, a firm is defined as a diversifying enterprise if it produces more than one 4-digit ISIC product. Product diversification is expected to make enterprises less vulnerable to shocks, thereby increasing the probability of survival. It may, however, come at the cost of lower short-run productivity. Table 7.1 shows the average degree of diversification by firm size and location. In 2011, some 11 per cent of the enterprises produced more than one product defined per 4-digit ISIC category. This number remained the same by 2013. The earlier analyses of the Vietnamese SMEs reveal the peak of product diversification in 2009 when 15 per cent of surveyed firms produced more than one product (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Thus, the latest survey round confirms the downward sloping trend detected in 2011. Overall, the numbers in Table 7.1 suggest that the average Vietnamese enterprise is relatively specialised. The tendency to produce more than one product is more commonly observed among larger enterprises, indicating that specialisation decreases as enterprise size increases. Lower levels of diversification in micro enterprises could indicate less competition in their line of activity or alack of capacity to produce several goods simultaneously. Confirming the pattern observed in 2011, the latest survey data show that rural enterprises and firms in the north are more likely to diversify their product portfolio.

Table 7.1: Diversification and Innovation Rates (per cent)

	Diversification (More than one 4-digit ISIC)		Innovation 1 (New product development)		Innovation 2 (Improvement of existing product)	
	2011	2013	2011	2013	2011	2013
All	11.0	10.9	4.0	0.6	38.4	16.3
Micro	10.1	8.8	3.4	0.4	32.9	12.7
Small	11.1	16.1	4.6	1.2	48.8	24.2
Medium	20.7	16.7	8.9	0.8	57.9	30.3
Urban	9.3	9.6	5.2	0.6	46.9	18.5
Rural	12.3	11.9	3.1	0.6	32.1	14.6
South	8.2	9.6	3.3	0.4	43.1	15.3
North	13.0	11.9	4.5	0.8	35.1	17.0

Note: Numbers in percentages

The level of innovation is one of the driving forces of enterprise dynamics. An enterprise is said to be innovative if it started production of a new product (at the 4-digit ISIC level) during the last two years (innovation 1) or if it made significant improvements

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

of existing products (innovation 2). From Table 7.1 we see that the proportion of enterprises introducing a new product drastically declined between 2011 and 2013. Larger firms remain more likely to introduce new products, as well as the firms in the North. In 2013, firms from urban and rural areas have shown the same, albeit low, tendency to innovate. This is contrast to situation in 2011 when urban firms were more innovative than enterprises from the rural provinces.

The proportion of enterprises improving existing products has declined from 41 per cent to 38 per cent between 2009 and 2011. Especially firms in the “small” group are driving this observed decline. Again urban and enterprises in the south are more likely to improve existing products than enterprises located in rural northern areas. This observation may point to a large burden of accumulated goods: Instead of introducing new products or technology, firms are focused on selling the stock.

Table 7.2 looks at diversification and innovation rates in selected sectors. Just like in 2011, firms in food industry appear to be less likely to diversify their product portfolio than firms in other sectors. These firms also do not tend to innovate as much as other sectors. Firms that process wood (ISIC 20) and metal products (ISIC 28) show higher degree of diversification than firms in other sectors. Metal (ISIC 28) and furniture (ISIC 36) sectors show a slightly higher degree of new product development than other sectors. Production of furniture (ISIC 36) is also the sector in which the most of the improvements of the existing products take place.

Table 7.2: Diversification and Innovation, by Sector (per cent)

ISIC (4-digit)		Diversification		Innovation (new product development)		Innovation (improvement of existing product)	
		2011	2013	2011	2013	2011	2013
15	Food and beverages	6.2	5.2	2.3	0.0	26.8	6.9
20	Wood products	14.3	14.9	2.5	0.5	31.5	22.4
25	Rubber products	12.7	12.9	2.9	0.0	51.0	24.8
28	Fabricated metal products	12.9	14.8	4.5	1.1	46.1	18.2
36	Furniture	16.4	8.5	7.9	1.2	58.2	28.1

Note: Only sectors with more than 100 observations per year included. Numbers in percentages.

Table 7.3 looks at the diversification and innovation transition matrices for the balanced panel. Panel (a) shows the data on product diversification. There, we see that only 7.3 per cent of the firms not diversifying in 2011 changed to a less specialised production profile in 2013. Confirming the tendency for specialisation, 63.3 per cent of the firms that were diversifying their production in 2011 specialised to single 4-digit ISIC product in 2013. Panel (b) shows a brief analysis of firms’ tendencies to innovate over the observed two-year period. We see that new product innovation by the same firm does not happen every second year. Especially, none of the firms introduced a new product in both 2011 and 2013. A large share of firms, 86 per cent, has not introduced any new products during the considered

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

period. Panel (c) presents the affinity of firms towards the improvement of existing products and this is the area where a lot of dynamic is observed. Some 13.5 per cent of firms report to have innovated by modified their existing products. Unlike with the first type of innovation, where new products do not get introduced frequently, we see that 22 per cent of the firms who innovated in 2011 also made changes to product lines during 2013. A vast majority of firms (1,047 out of 1,988), however, have not improved their existing products neither in 2011 nor in 2013, supporting the argument of specialisation.

Table 7.3: Diversification and Innovation Transition Matrices

Diversification				
	No 2013	Yes 2013	Total	Per cent
No 2011	1,638 (92.8)	128 (7.2)	1,766 (100.0)	(88.9)
Yes 2011	140 (63.3)	81 (36.7)	221 (100.0)	(11.1)
Total	1,778	209	1,987	(100.0)
Per cent	(89.5)	(10.5)	(100.0)	

Innovation 1				
	No 2013	Yes 2013	Total	Per cent
No 2011	1,895 (99.3)	13 (0.7)	1,908 (100.0)	(96.0)
Yes 2011	80 (100.0)	0.0 (0.0)	80 (100.0)	(4.0)
Total	1,975	13	1,988	(100.0)
Per cent	(99.3)	(0.7)	(100.0)	

Innovation 2				
	No 2013	Yes 2013	Total	Per cent
No 2011	1,047 (86.5)	164 (13.5)	1,211 (100.0)	(60.9)
Yes 2011	604 (77.7)	173 (22.3)	777 (100.0)	(39.1)
Total	1,651	337	1,988	(100.0)
Per cent	(62.7)	(37.3)	(100.0)	

Results of pooled probit estimations for describing diversification and innovation characteristics using firm size, location, ownership type and sector are reported with robust t-statistics in Table 7.4. Overall, the 2013 survey data show similar picture of the Vietnamese SME sector in terms on diversification and innovation as in 2011.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

First, the size-effect reported in Table 7.1 is confirmed, and larger enterprises are shown to diversify and innovate, whereas the positive predisposition to innovate is only well-determined in the case of coefficient estimate for innovation 2. Second, household firms are less likely to diversify, but they do not show statistically lower likelihood to innovate than other firm categories. Third, urban firms diversify less but are more likely to improve existing products than their rural counterparts. Fourth, firms in the south tend to diversify and innovate less than the firms in the north, although the coefficient estimate is only significant in case of the innovation 1. One possible explanation for the observed difference in specialisation depending on firm location may be that competition is fiercer in the southern urban areas (HCMC) relative to the other provinces in the sample. This result confirms the findings in previous reports (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010). Finally, the time dummies included confirm that firms are innovating less frequently in 2013 than in 2011, whereas the statistically insignificant year dummy in case of diversification signals no changes between 2011 and 2013 in the probability of diversifying product lines (after firm size, legal structure, location and sector are controlled for).

Table 7.4: Diversification and Innovation Characteristics

	Diversification		Innovation 1		Innovation 2	
	Coef	z-stat	Coef	z-stat	Coef	z-stat
Firm size (log number of employees)	0.014***	(2.67)	0.002	(0.78)	0.072***	(8.36)
Household firm (Yes=1)	-0.060***	(-4.01)	-0.005	(-1.05)	-0.007	(-0.35)
Urban (Yes=1)	-0.054***	(-5.13)	0.003	(0.61)	0.044**	(2.54)
South (Yes=1)	-0.026***	(-2.66)	-0.006*	(-1.77)	0.011	(0.75)
Year dummy	-0.004	(-0.47)	-0.030***	(-6.67)	-0.224***	(-16.02)
Sector dummies	Yes		Yes		Yes	
Observation	3,961		3,896		3,961	
Pseudo R-squared	0.06		0.11		0.12	

Note: Probit, marginal effects. Robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Food processing (ISIC 15).

Table 7.5 looks at the relationship between diversification, innovation and firm dynamics measured by employment growth in Panel (a) and firm exit in Panel (b). Panel (a) reveals that none of the three variables that measure diversification and innovation are positive and well determined in the employment growth equation. The surveyed firms experienced no gain in employment growth due to diversification and innovation in the period 2011 to 2013. This is a negative development compared to 2011 when firms' tendencies to innovate resulted in 3 per cent employment growth (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012). However, Panel (b) shows that firms improving existing products (Innovation 2) were 2.9 per cent less likely to stop operating. Just as in the Panel (a), the diversification and Innovation 1 indicators were not well-determined in any of the firm dynamics specifications.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 7.5: Diversification, Innovation and Firm Dynamics

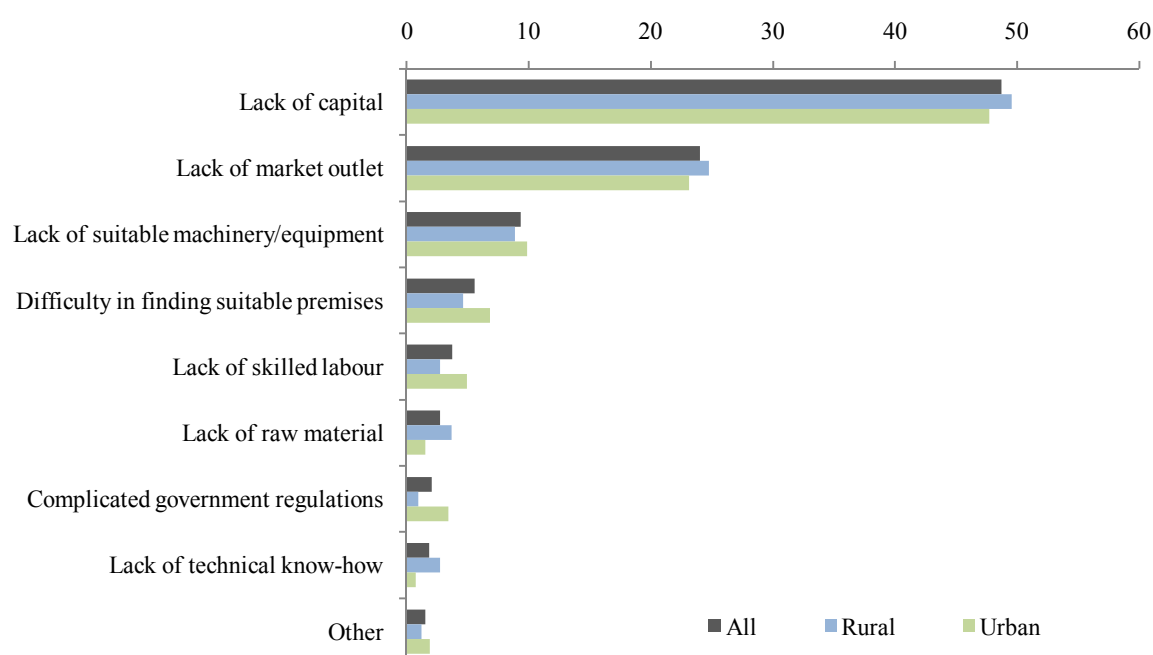
	Employment growth (OLS)					
	Coef	t-stat	Coef	t-stat	Coef	t-stat
Diversification	0.021	(1.03)				
Innovation 1			0.047	(1.59)		
Innovation 2					0.009	(0.65)
Firm size (log number of employees)	-0.116***	(-15.41)	-0.117***	(-15.47)	-0.117***	(-15.60)
Household firm (Yes=1)	-0.142***	(-8.00)	-0.143***	(-8.06)	-0.143***	(-8.05)
Urban (Yes=1)	0.017	(1.16)	0.015	(1.04)	0.015	(1.02)
South (Yes=1)	0.033**	(2.56)	0.033**	(2.56)	0.031**	(2.46)
Sector dummies	Yes		Yes		Yes	
Observation	1,987		1,988		1,988	
R-squared	0.13		0.13		0.13	

	Exit (Probit)					
	Coef	z-stat	Coef	z-stat	Coef	z-stat
Diversification	-0.011	(-0.44)				
Innovation 1			-0.014	(-0.36)		
Innovation 2					-0.029*	(-1.75)
Firm size (log number of employees)	-0.033***	(-3.53)	-0.032***	(-3.51)	-0.031***	(-3.30)
Household firm (Yes=1)	-0.077***	(-3.22)	-0.076***	(-3.19)	-0.077***	(-3.24)
Urban (Yes=1)	0.071***	(3.85)	0.072***	(3.90)	0.074***	(3.97)
South (Yes=1)	-0.027*	(-1.67)	-0.027*	(-1.66)	-0.026	(-1.57)
Sector dummies	Yes		Yes		Yes	
Observation	2,418		2,419		2,419	
Pseudo R-squared	0.02		0.02		0.02	

Note: OLS and Probit estimates, marginal effects. Robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Food processing (ISIC 15).

Figure 7.1 reports the most important problems firms face when introducing a new product line. The lack of capital is by far perceived as the most important problem for the surveyed SMEs: around half of firms name the lack of capital as the main obstacle for introducing new products. The figure also shows that rural enterprises are more constrained in terms of capital than their urban counterparts. Around one quarter of firms is experiencing problems with identifying new market outlets for products. Problems with finding suitable machinery and production premises are identified by 10 per cent of firms as major challenges for introducing new products. Rural enterprises are more prone to experiencing problems with securing suitable production premises, machinery and equipment, while their urban counterparts face more challenges when finding skilled labour. This finding is perhaps illustrative of a slight skills disadvantage in urban areas or the tendency for less technological advanced operations in rural areas.

Figure 7.1: The Most Important Problem of Introducing a New Product (per cent)



7.2. Labour Productivity Characteristics

This sub-section of the report focuses on two different measures of labour productivity: (i) real revenue per full-time employee and (ii) real value added per full-time employee. This analysis is performed on 1,862 enterprises included in both 2011 and 2013 survey round. Table 7.6 shows the two labour productivity measures by firm size and location. The average real revenue per full-time employee was 61.5 million VND in 2013, whereas real value added per full-time employee was 16.5 million VND. Both figures reflect a real labour productivity decline compared to 2011, but they are almost identical to situation in 2009 (see, for example CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012; CIEM, DoE, ILSSA, 2010). At the same time, larger enterprises have higher real revenue and value added per employee than smaller enterprises. Urban enterprises have comparatively higher revenue and value added per employee than rural enterprises. The same is observed for enterprises in the south. However, labour productivity figures are lower than in 2011 for firms in all locations.

Table 7.6: Labour Productivity by Firm Size and Location

	Labour Productivity 1			Labour Productivity 2		
	2011	2013	Growth	2011	2013	Growth
All	77.3	61.5	0.95 [0.87]	20.7	16.5	0.96 [0.89]
Micro	65.8	54.3	0.96	18.0	14.1	0.96
Small	92.2	75.8	0.95	25.4	21.7	0.94
Medium	151.3	99.6	0.96	33.4	27.0	0.98
Urban	93.4	70.4	0.92	26.2	20.1	0.93
Rural	66.2	55.4	0.98	16.9	14.0	0.97
South	82.9	65.5	0.96	23.1	18.6	0.97
North	73.2	58.6	0.95	19.0	15.0	0.95

Note: Million real VND. Mean labour productivity (LP) growth is defined as LP_{2013}/LP_{2011} . Median LP growth in brackets.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 7.7 shows labour productivity numbers by sector in 2011 and 2013. The analysis is limited to sectors with more than 100 observations in both years. Compared to 2011, we see a decline in the average real revenue per full-time employee in all sectors except processing of wood products (ISIC 20) with 71.9 million VND per employee in 2013. In terms of the second labour productivity measure, the real value added per full-time employee, all sectors are showing lower values than in 2011. Among the studied sectors, production of fabricated metal products (ISIC 28) has the highest real value added per employee. It is also visible from Table 7.7 that labour productivity in furniture sector (ISIC 36) decreased the least per second measure. The average labour productivity growth rates are below one in all sectors, showing a one to six per cent decline. This corroborates the overall impression about losses in labour productivity among Vietnamese SMEs in the 2011-2013 period. In addition, the variation across firms is large. This is indicated by the fact that around 75 per cent of the firms experienced negative labour productivity growth between 2011 and 2013.

Table 7.7: Labour Productivity by Sector

ISIC (4-digit)		LP 1		LP 2		LP 1	LP 2
		2011	2013	2011	2013	Growth	Growth
15	Food and beverages	71.5	55.0	17.6	14.4	0.94	0.96
20	Wood products	66.4	71.9	17.7	15.2	0.99	0.96
28	Fabricated metal products	72.7	58.5	19.5	16.9	0.95	0.96
36	Furniture	68.4	49.6	21.5	15.8	0.95	0.95
Share of firms with negative LP growth (LP growth<1)						0.75	0.77

Note: LP stands for labour productivity. Only sectors with more than 100 observations per year included.

Finally, Table 7.8 shows the results of the OLS estimation outlining the relationship between labour productivity growth (2011 to 2013) and a set of standard explanatory variables (location, ownership form, sector and firm size) measured at 2011 level to which we have added indicator variables for diversification and innovation. In addition, we control for the 2011 labour productivity level. Robust standard errors are reported next to the estimation results.

We observe the usual decreasing pattern of returns, i.e. a highly significant negative coefficient estimate on the 2011 productivity level, indicating that firms with a high initial labour productivity experience lower growth over time. This is in line with findings about the Vietnamese SMEs in 2011 (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012). The results presented in Table 7.8 also show that labour productivity increases with firm size, independent of the measurement of labour productivity, confirming the pattern observed in Table 7.6. Diversified production is positively associated with the second measure of labour productivity growth, meaning that enterprises are likely to increase value added per employee by incorporating changes to existing product lines. Conversely, household firms are not the main beneficiaries of growth in value-added labour productivity. Lastly, enterprises located in urban areas and in the south experience higher labour productive growth than enterprises located in rural provinces and in the North.

Table 7.8: Labour Productivity Characteristics

	Labour Productivity Growth (2011 to 2013)			
	Dln (LP1)		Dln (LP2)	
	Coef	t-stat	Coef	t-stat
Labour productivity level (log)	-0.477***	(-20.16)	-0.577***	(-24.11)
Firm size (log number of employees)	0.124***	(5.82)	0.128***	(7.27)
Diversification (Yes=1)	0.064	(1.24)	0.089**	(2.02)
Innovation 1 (Yes=1)	0.015	(0.19)	-0.018	(-0.27)
Innovation 2 (Yes=1)	0.021	(0.65)	-0.020	(-0.69)
Household firm (Yes=1)	-0.066	(-1.35)	-0.070*	(-1.79)
Urban (Yes=1)	-0.054	(-1.47)	0.075**	(2.30)
South (Yes=1)	0.052*	(1.65)	0.076***	(2.73)
Sector dummies	Yes		Yes	
Observation	1,861		1,861	
Pseudo R-squared	0.27		0.33	

Note: OLS. Robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: Food processing (ISIC 15).

7.3. Technology and Technical Efficiency

Table 7.9 shows some characteristics of the technology employed by the surveyed firms in terms of the level, the age and the purchase condition of technology. The table shows that 5 per cent of enterprises use only hand tools in their production. This is an important change compared to 2007 when 8 per cent of enterprises used only hand tools (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). The number of enterprises using only manually operated machinery declined from 5 per cent in 2011 to 2.2 per cent in 2013, while the reliance on power driven machinery has increased from 27 per cent to 29 per cent in the same period.

Equipment and machinery used in production are fairly new – some 84 per cent being in use less than 10 years. The figure is almost the same for both 2011 and 2013 and when the balanced panel structure is imposed. Similarly, the share of firms using machinery and equipment older than 10 years has stayed almost the same in the past two years. Finally, around 74 per cent of technology was purchased new in 2013, and the number is unchanged in the 2011 sample. A small increase in the purchase of second hand technology is reported and a 1.3 percentage points increase in the use of self-constructed technology. Theory suggests that enterprises buying used capital goods are often the most credit constrained ones. The data reported in Table 7.9 may therefore suggest that the number of credit-constrained enterprises has increased in the considered period.⁵ This effect persists when the balanced panel is considered, suggesting that the new group of enterprises sampled in 2013 employ a similar share of used equipment and machinery in production.

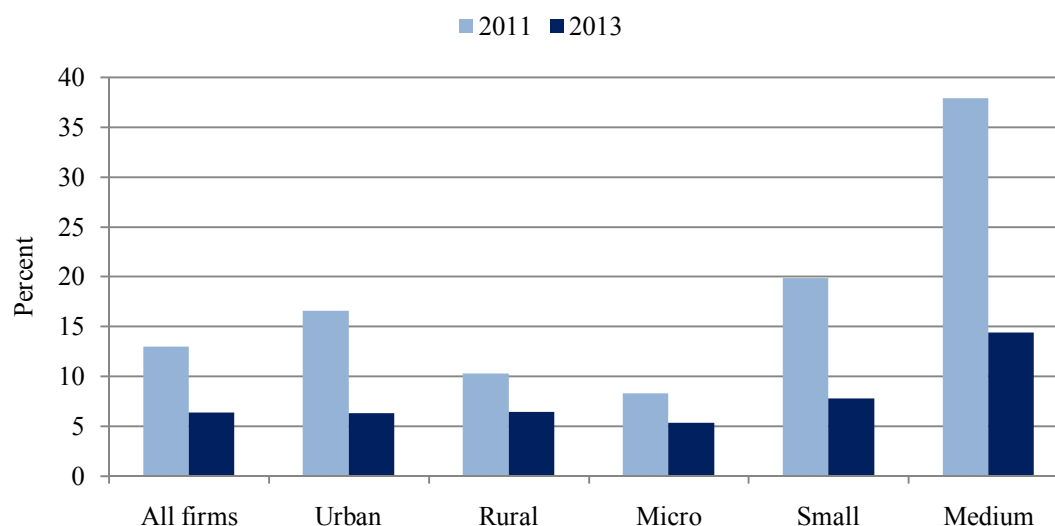
⁵ This observation is in accordance with the findings in Chapter 6.

Table 7.9 Technology Characteristics (per cent)

		2011	2013
Level of technology	Hand tools only	5.3	5.0
	Manually operated machinery only	5.0	2.2
	Power driven machinery only	26.8	29.0
	All of the above	62.9	63.8
Age of technology	Under 3 years old	17.4	15.2
	Between 3 and 5 years old	32.0	33.5
	Between 6 and 10 years old	34.7	35.8
	Between 11 and 20 years old	13.7	13.1
	More than 20 years old	2.3	2.3
New or second hand	New	73.7	73.8
	Used	22.2	23.3
	Self-constructed	4.1	2.8

Figure 7.2 shows the proportion of enterprises that obtained a new technology by location and size. The share of enterprises adopting new technologies decreased by 6.6 percentage points, from 13 per cent in 2013 to 6.4 per cent in 2011. This is the lowest rate of new technology adoption since 2005 and it is close to the level observed in 2007 (CIEM, DoE, ILSSA, 2010; Rand et al., 2008). When the balanced panel is considered, the share of enterprises obtaining new technologies remains only slightly changed, showing a decrease of 7.2 percentage points. The decrease in new technology introduced in the production process may be caused by the observed decline in innovation rates because new innovations often lead to adoption of new technologies. The observed decline may also reflect a higher level of uncertainty in doing business as a result of the financial crisis limiting the demand of enterprises for new technology. The decrease in the new technology adoption can be attributed to urban, small and medium enterprises that saw the greatest decline in the adoption rates. Comparing the categories between themselves we see that rural and urban enterprises had similar tendency to adopt new technologies in the past two years. As with diversification, a size-effect appears to exist: Larger enterprises are more inclined to use new technologies in production.

Figure 7.2: New Technology



We now compare the performance of technology upgraders with enterprises that chose to continue to produce with existing technology. Table 7.10 shows the result of a simple OLS and probit estimations illustrating the association between firm growth and exit, and the indicator variables for the introduction of new technology, employment growth and firm survival. The indicator variable for introduction of new technology is significant in both the employment growth and firm survival regressions, but different effects are reported. The positive coefficient estimate suggests that introducing a new technology is positively associated with firm growth, while the chance of firms exiting decreases when new production technologies are introduced. The positive relationship between new technology and firm growth indicates that new technologies may not necessarily be less labour intensive compared to older ones. Furthermore, the estimation results indicate that larger enterprises grow less rapidly⁶ and that the probability of survival increases with enterprise size (firms are less likely to exit if they are larger). These conclusions are made independently of the question of causality, which is left for future research.

Table 7.9: Effects of Introducing a New Technology

	Employment growth		Exit (probit)	
	Coefficient	t-stats	Marginal effects	t-stats
New technology introduced (Yes = 1)	0.045***	(2.60)	-0.039*	(-1.80)
Firm size (log number of employees)	-0.119***	(-15.66)	-0.030***	(-3.22)
Household firm (Yes=1)	-0.140***	(-7.92)	-0.078***	(-3.27)
Urban (Yes=1)	0.016	(1.09)	0.072***	(3.89)
South (Yes=1)	0.030**	(2.36)	-0.026	(-1.59)
Sector dummies	Yes		Yes	
Observations	1,988		2,419	
Pseudo R-squared	0.134		0.023	

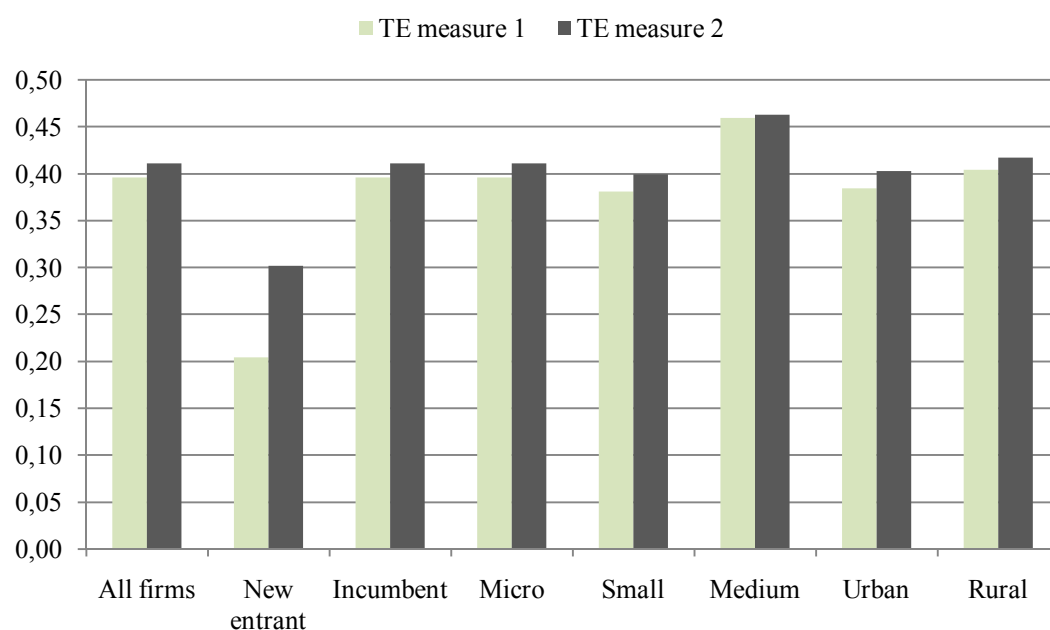
Note: OLS and Probit, marginal effects. Robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% per cent level, respectively. Base: HCMC, household firm, food processing (ISIC 15).

Technical efficiency (TE) indicates enterprises' ability to produce the highest level of output from a given bundle of inputs. Here, technical efficiency is estimated using a stochastic frontier production model with two different sets of output and input measures. For the purpose of this report, technical efficiency is measured in two ways. The first technical efficiency measure uses real value added as the output measure and total regular full-time employment and the real value of physical capital as inputs. The second measure of technical efficiency employs real total revenue as the output measure and total regular full-time employment, real value of physical capital and total value of intermediate goods as inputs. The estimate of technical efficiency is obtained using the balanced sample. An enterprise operating at the highest possible level of efficiency is expected to have technical efficiency index of one.

⁶This supports the evolutionary theory put forward by Jovanovic (1982).

Figure 7.3 shows average technical efficiency using two afore mentioned measures. The average technical efficiency is 0.40 when estimated using the first measure and 0.41 when estimated using the second measure. Only slightly higher level of technical efficiency was observed in 2009 (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). The estimated technical efficiency level among the Vietnamese SMEs is not in line with the efficiency range suggested by Tybout (2000). He finds little support for the view that the market in developing countries is relatively tolerant of inefficient enterprises and reports mean technical efficiency levels around 60 and 70 per cent of the best practice frontier. The lower average efficiency for the surveyed SMEs may suggest that markets in Vietnam are more tolerant towards inefficient enterprises than previously expected. Two possible explanation for this observation are (i) the majority of the surveyed enterprises may be operating in market niches that are unattractive to more advanced enterprises, allowing the enterprises to stay within their line of activity although not technical efficient, and (ii) rapid growth of enterprises may induce them to continuously change technologies of production, which may not allow them to fully benefit from learning-by-doing in order to produce more efficiently.

Figure 7.3: Average Technical Efficiency (TE)



In addition, Figure 7.3 shows that medium sized enterprises are more efficient than smaller firms. It also shows that new entrants are less technical efficient than incumbent firms in terms of both measures. This is in line with expectations because new entrants are expected to be less technically efficient when they enter the market and over time as learning-by-doing takes place, their efficiency should increase. Rural enterprises are on average found to produce around 2 percentage points higher level of output given the level of labour and physical capital.

Enterprises face different prices of inputs, and therefore select different combinations of inputs, depending on the environment in which they operate. For instance, small

enterprises may face lower input prices with respect to labour, while larger enterprises may face lower intermediate input prices due to scale advantages. This may affect the demand for different inputs. The second measure takes this into consideration by including the value of intermediate inputs in the measure for average technical efficiency. Figure 7.3 reports the estimation result of the stochastic frontier production model using the second measure of technical efficiency. The extension of the measure does not bring widely different findings. For all categories of enterprises, the level of technical efficiency estimated through the second measure is almost the same except for the level of technical efficiency of new entrants that by this measure have 10 percentage points higher efficiency level.

The distribution of the Kernel density estimates of the enterprises' technical efficiency is not reported here, but they carry useful information. The distribution of the Kernel density for TE measure 1 is right-skewed with several turning points on the right tail, indicating that a substantial number of enterprises in the sample have a higher technical efficiency than the sample average. Similarly, the distribution of the Kernel density estimates for measure 2 is skewed towards right as well, also with turning points and increasing towards one. This indicates that few enterprises, when correcting for the value of intermediate inputs, have above average technical efficiency.

Table 7.11 presents the OLS estimates of two technical efficiency regressions using both measures for technical efficiency and the usual determinants (firm age, size, location and ownership). We start by considering the estimation results using measure 1, where real value added measures output and real physical capital and full-time employment measure inputs. Just as the descriptive evidence suggested, new entrants are found to be less efficient than incumbent enterprises. Small enterprises are found to be less efficient than micro firms. Taking a closer look at location, evidence suggests that only enterprises operating in Phu Tho and Nghe An are significantly more efficient than those in HCMC. Firms from Ha Noi, Quang Nam and Khanh Hoa are less technically efficient. Evidence further suggests that, with exception of partnership/collective/cooperative enterprises, household enterprises produce a relatively lower amount of output given the input of labour and physical capital.

We now take a closer look at the estimation result obtained using measure 2, where real total revenue is used as the output measure and the value of real physical capital, full-time employment and intermediate goods are used to measure inputs. In this specification, new entrants are found to be less technical efficient than incumbent firms. Medium sized enterprises are found to be more efficient than micro enterprises, whereas small enterprises appear to be as efficient as micro enterprises when correcting for age, location and ownership type. According to Jovanovic (1993), it is more efficient to make two products rather than one at a large scale, suggesting that the missing diversification by micro sized enterprises found previously may explain the lower level of technical efficiency. Considering location, the same result is obtained as with the measure 1. The estimation results on ownership type are somewhat changed: households are more technically efficient than other ownership types with exception of partnership/collective/cooperative and joint stock companies.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 7.11: Determinants of Technical Efficiency

		Measure 1		Measure 2	
		Coefficient	t-stats	Coefficient	t-stats
Firm age	New entrant	-0.171***	(-10.79)	-0.100***	(-13.18)
Firm size	Small	-0.034**	(-2.20)	-0.014	(-1.54)
	Medium	0.026	(0.70)	0.037*	(1.68)
Location	Ha Noi	-0.057***	(-3.21)	-0.034***	(-3.26)
	Phu Tho	0.055**	(2.37)	0.032**	(2.31)
	Ha Tay	-0.018	(-0.95)	-0.010	(-0.82)
	Hai Phong	-0.025	(-1.12)	-0.011	(-0.86)
	Nghe An	0.067***	(3.07)	0.045***	(3.55)
	Quang Nam	-0.050**	(-2.49)	-0.021*	(-1.65)
	Khanh Hoa	-0.087***	(-3.37)	-0.045***	(-2.80)
	Lam Dong	-0.030	(-1.01)	-0.024	(-1.36)
	Long An	0.019	(0.64)	0.014	(0.84)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.065***	(2.82)	0.023*	(1.75)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.059	(1.45)	0.038	(1.62)
	Limited liability company	0.084***	(4.86)	0.034***	(3.40)
	Joint stock company	0.064*	(1.85)	0.028	(1.39)
Sector dummies included		Yes		Yes	
Observation		1,988		1,988	
R-squared		0.068		0.068	

Note: OLS with robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% per cent level, respectively. Base: incumbent, micro, HCMC, household firm, food processing (ISIC 15). Measure 1: Real value added, real physical capital and full-time employment. Measure 2: Real revenue, real physical capital, intermediate inputs and full-time employment.

7.4. Details on Production Inputs and Business Services

This sub-section focuses on capacity utilization and the key inputs enterprises use in manufacturing production processes. Capacity utilization is a measure of current production levels compared to the maximum possible production level using only existing equipment. Enterprises were asked about their ability to increase production without the need to purchase new machinery or equipment.

Table 7.12 shows the result by enterprise size, age and location. Only one per cent of firms stated that they would not be able to increase their production capacity at all. This is a huge decline compared to 16 per cent registered in 2009 (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). However, one-third believes that they would not be able to increase production capacity by more than 10 per cent. Slightly higher proportion of firms (37 per cent) expects to be able to increase productive capacity by 25 per cent and about 20 per cent of firms maintain to be able to increase capacity by 50 per cent. Less than one per cent of enterprises believe that they can double the capacity. This indicates that capacity utilization rates are, on average, relatively high. New firms count on increasing their capacity by 50 per cent on average,

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

while the responses of incumbent firms resemble those of the sample average. Looking at firm size, smaller enterprises are less confident about increasing production by more than 25 per cent, suggesting that smaller enterprises are closer to full capacity utilization. Urban enterprises run closer to their full capacity than rural firms, with around 40 per cent of urban enterprises stating that they would not be able to increase their productive capacity by more than 10 per cent. Slightly lower proportion of rural enterprises aims at increasing their capacity by 25 per cent.

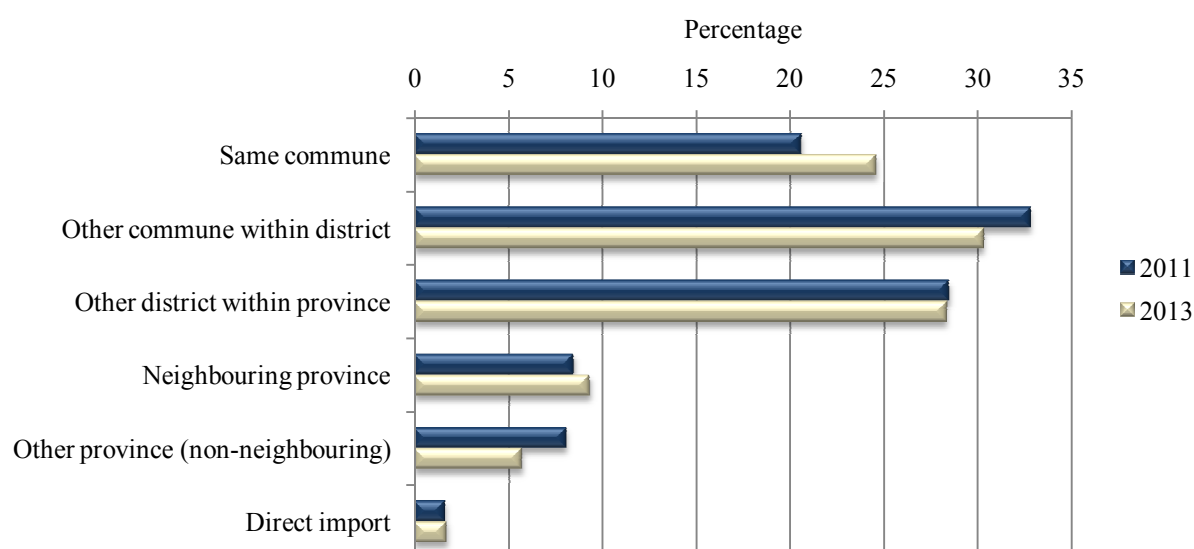
Table 7.12: Capacity Utilisation in 2013 (per cent)

		Not at all	No more than 10%	Between 10 and 25%	Between 25 and 50%	Between 50 and 100%	By more than 100%
Total	All	1.0	33.8	36.6	20.8	7.5	0.5
Age	New entrant	0.0	20.8	58.3	20.8	0.0	0.0
	Incumbent	1.0	33.9	36.4	20.8	7.5	0.5
Size	Micro	1.2	34.1	35.5	21.2	7.4	0.6
	Small	0.7	34.8	36.6	19.6	8.1	0.2
	Medium	0.0	24.4	50.4	19.9	5.3	0.0
Location	Urban	0.3	40.9	35.5	16.8	6.5	0.0
	Rural	1.5	28.1	37.5	23.9	8.2	0.8

Note: Question asked: By how much would you be able to increase your production from the present level using existing equipment/machinery only?

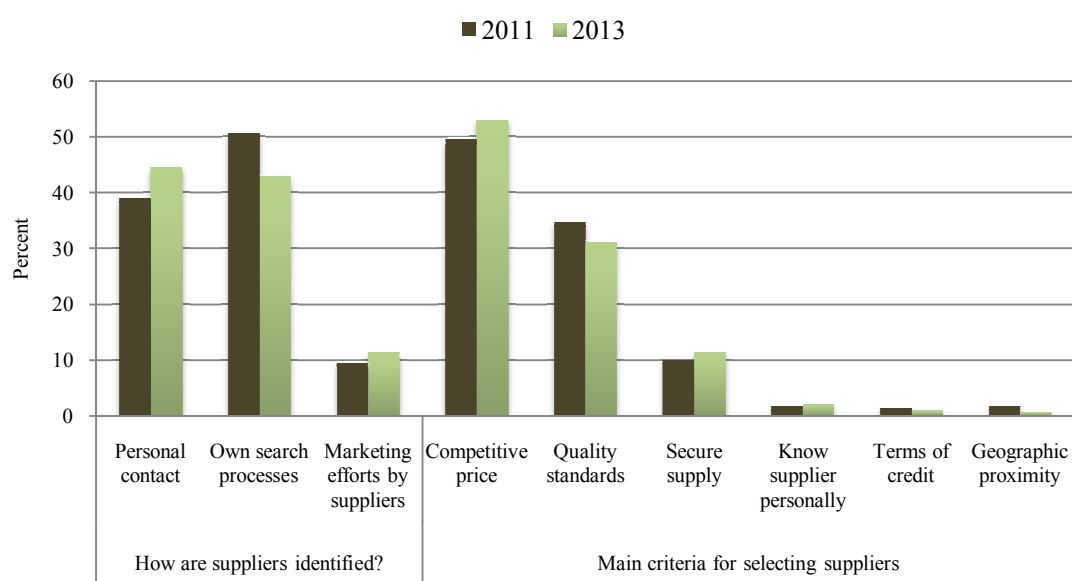
Inventory considerations such as access to raw materials and energy and transport facilities shape the everyday business decisions of enterprises. The average distance to the main supplier was 45 kilometres in 2011, but it increased to 63 kilometres in 2013. Therefore, it is interesting to look at the details of the location of suppliers of raw materials and we do that in Figure 7.4. Some 82 per cent of intermediate inputs in 2013 were sourced from a supplier located within the same province as the recipient enterprise, whereas in 2011 this number was 83 per cent. The slight decrease may reflect a rise in information about opportunities across provinces for obtaining relevant inputs. At the same time, there was an increase in sourcing inputs from neighbouring provinces compared to 2011, while intermediate inputs from other non-neighbouring provinces make a smaller share of input purchases in 2013, around 6 per cent. Considering this development, it may be that transportation costs have slightly increased during the last four years prompting the enterprises to purchase more intermediate goods from neighbouring provinces.

Figure 7.4: Details on Suppliers of Raw Materials



The observed changes in suppliers of raw materials could arise due to the criteria for selecting suppliers. Around 95 per cent of the enterprises report that suppliers can freely be selected in the market. Figure 7.5 reports how firms identify suppliers and the main criteria's for selecting suppliers. The figure shows an increased reliance on personal contacts in selecting suppliers compared to 2011. Around 45 per cent of enterprises select suppliers through personal contacts while 43 per cent identify suppliers by own search process. The Vietnamese SMEs seem to be little responsive to suppliers' marketing efforts when making choices about input supply. In selecting a supplier of intermediate inputs the greatest importance by far is given to competitive price. Firms also care about the quality standard of the inputs, but to a lesser extent than in 2011. Security of supply is important to 11 per cent of enterprises, while knowing the supplier personally, terms of credit and geographic proximity only pay a minor role when enterprises select suppliers of raw materials.

Figure 7.5: Identification and Main Criteria for Selecting Suppliers



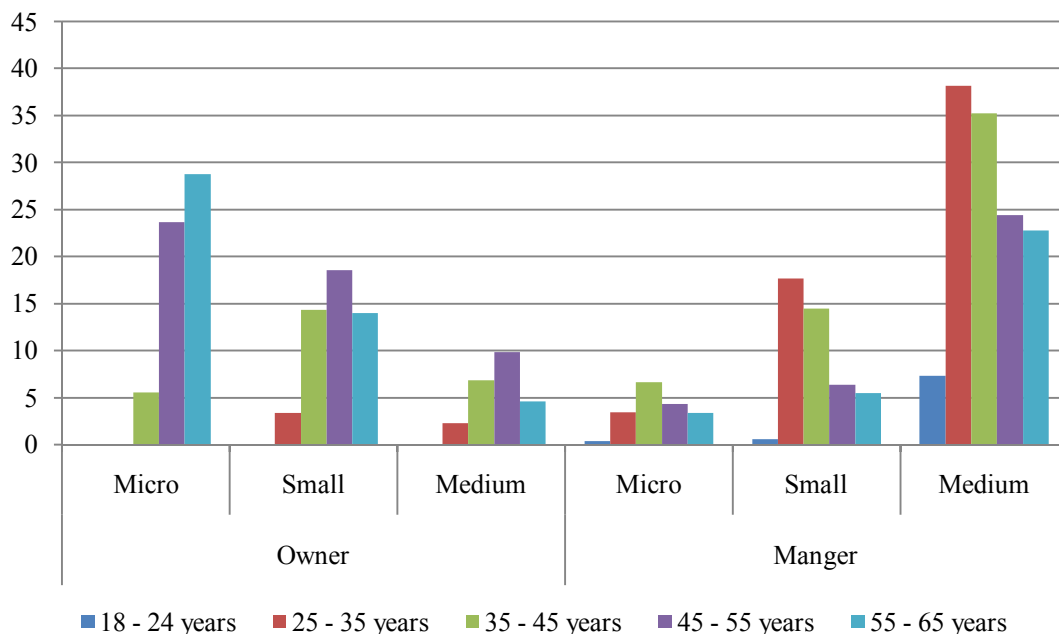
8. EMPLOYMENT

This chapter analyses the structure of the labour market in the Vietnamese SME manufacturing sector based on a matched employer-employee data set. The chapter will consider various aspects of the labour market including workforce composition, occupation composition, hiring methods, trade unions, social benefits, education and training of the workforce in addition to wage level and wage determinants. Relying on both data from small and medium sized firms as well as data collected among employees in these firms it is possible to get additional knowledge and make the analysis more insightful.

8.1. Demographic Structure

Figure 8.1 shows the demographic structure of firm ownership and management. It is useful to analyse youth and senior entrepreneurship as their perceptions about technology, financial capabilities and management styles may differ. While younger entrepreneurs are more likely to be innovative and use new technologies, older entrepreneurs are more likely to have better access to finance. Our sample shows that the owners of micro enterprises tend to be predominantly in the oldest age group, 55 years and older. The highest prevalence of small and medium enterprise owners is in the 45-55 age group. While people younger than 35 tend to own small and medium enterprises, they are not likely to own micro enterprises. The youngest demographic groups tend to be employed as managers in the SMEs. It is common to find managers from the 25-35 age group in medium and small enterprises, while micro enterprises tend to prefer slightly older managers, those from the 35-45 age group.

Figure 8.1: Demographic Structure of Firm Owners and Managers



8.2. Workforce Structure and Stability

Using the balanced panel data, Table 8.1 reveals that the average share of regular workers in Vietnamese SMEs has not changed on average between 2011 and 2013. The share of full-time employees has, however, declined by one percentage point in the observed two-year period, while the share of unpaid workers has increased by approximately the same amount. The female labour force went through the highest change: the share of women working in SMEs increased from 36 per cent in 2011 to 38 per cent in 2013. This pattern holds across all firm size categories, but the departures are notable when comparing enterprises by location. In urban areas, we see an increase in the share of regular full-time employees and a twofold decline in the use of unpaid labour. The increased reliance on unpaid labour in rural firms is possibly a consequence of higher prevalence of micro firms that employ mostly own household members. Enterprises in the south tended to decrease the share of full-time labour and to increase female employment. The use of unpaid and female labour increased in the North.

Table 8.10: Labour Force Composition (per cent of total workforce)

	All		Micro		Small		Medium		Urban		Rural		South		North	
	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013
Regular	96.2	96.1	96.8	96.4	94.7	95.1	95.1	95.8	95.9	96.6	96.6	95.7	97.8	96.6	95.0	95.7
Full-time	89.6	88.6	88.5	87.0	91.8	92.3	92.3	93.6	87.7	92.5	92.2	85.8	93.3	90.3	86.8	87.3
Female	36.5	38.3	34.3	36.7	40.9	41.9	43.3	45.1	36.1	36.6	37.0	39.6	34.3	36.2	38.2	40.0
Unpaid	38.1	39.4	53.2	53.1	5.4	5.1	0.1	0.2	49.7	21.3	21.4	52.0	30.0	30.2	44.0	46.1
Observations	1,988	1,988	1,371	1,430	496	460	121	98	818	818	1,170	1,170	845	845	1,143	1,143

Note: Average, percentages of total workforce, balanced panel

The change from 2011 to 2013 was not driven by new firms in the manufacturing sector since the results are based on the balanced panel. The described trend in the SME workforce could be a consequence of the increased competition where the costs of doing business require adjustments in employee composition over the years. It could also come from the decreased labour availability in some locations where the labour force is able to negotiate better employment conditions, illustrated for example by a lower share of unpaid labour in urban and southern regions. Also, it could signal a lower regulatory pressure for formalising labour conditions in specific locations, namely rural and northern regions. Finally, current labour force situation could be a sign of the increasing instability in the economy and a declining confidence in the future that prompt firms to hire more unpaid workers.

The share of unpaid workers employed in informal firms increased from 71 per cent in 2011 to 77 per cent in 2013.⁷ The share of unpaid workers in formal firms kept at 24 per cent in the same period. This observation follows the findings in Rand and Torm (2012) who, based on the surveys from 2007 and 2009, show that formalisation of firms positively affects not only their performance, but also the workers in terms of improved contract conditions.

⁷ Informal firms are understood as firms without either an Enterprise Code Number or a tax code.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 8.2 shows the labour force composition as a per cent of the total workforce. The share of professional, production, office and sales workers increases with firm size (both in 2011 and 2013). Production workers constitute the vast majority of the total workforce and their share is higher in the urban than in the rural regions. However, between 2011 and 2013, firms saw a decrease in the proportion of production workers across all size and location categories. This can be well contrasted with the proportion of managers, which rose by around 3% from 2011 to 2013. An increase in the managerial staff was observed for all firm categories.

Table 8.2: Labour Force Composition by Occupation (per cent)

	All		Micro		Small		Medium		Urban		Rural		South		North	
	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013
Manager	29.1	32.4	37.6	40.6	11.2	12.0	5.6	6.3	21.1	24.6	34.6	37.8	25.8	27.8	31.5	35.7
Professional	3.3	3.4	1.6	1.7	7.1	7.8	8.0	8.1	5.6	5.3	1.8	2.0	4.1	4.1	2.8	2.9
Office	1.6	1.6	0.6	0.6	3.7	4.0	4.9	5.2	2.8	2.7	0.8	0.8	2.1	2.0	1.3	1.3
Sales	2.8	2.3	2.2	1.5	4.1	4.3	3.6	3.8	4.0	3.2	1.9	1.7	4.1	3.1	1.9	1.7
Service	0.7	0.8	0.3	0.5	1.4	1.5	1.8	2.3	1.0	1.1	0.4	0.6	0.9	1.1	0.5	0.6
Production	62.3	59.3	57.7	54.9	72.1	70.1	75.5	73.8	65.3	62.8	60.3	56.8	62.8	61.7	62.0	57.5
Apprentice	0.2	0.2	0.1	0.2	0.4	0.4	0.5	0.5	0.1	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2
Observations	1,980	1,980	1,371	1,428	496	457	118	95	815	818	1,170	1,162	843	843	1,142	1,137

Note: Percentages of total workforce, balanced panel. Eleven firms did not answer the question in 2013 and 4 firms did not answer in 2011.

Other occupations, such as professionals, which also require labour with high skills, stayed almost unchanged, with an average share in total labour force of 3.35%. Occupations requiring a medium level of skills, such as office personnel, remained constant. A decline in the proportion of sales personnel observed between 2011 and 2013 appears to be driven mostly by micro-sized enterprises. A rise in the share of service personnel between 2011 and 2013 is possibly due to positive changes in the medium enterprises, even though this occupation category represents a very small share of total work force.

The employee survey reveals that occupation shifts do occur and the dynamics are presented in Table 8.3. Of those workers who currently hold manager positions slightly over 30 per cent were production workers before, 19.3 per cent did not work before and only 18.2 per cent were managers in their previous job. This indicates that a manager position does not require specific experience. These findings also point towards the possibility of advancing in job functions. Nevertheless, it seems that production and professional workers are the ones with the highest tendency to stay in the same line of work when they change jobs.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 8.3: Occupation Transition Matrix

Previous job	Current job function					
	Manager	Professional	Office	Sales	Service	Production
Manager	34 (18.2)	2 (1.4)	0 (0.0)	2 (1.8)	0 (0.0)	5 (0.6)
Professional	26 (13.9)	61 (41.5)	16 (11.1)	5 (4.4)	3 (4.3)	12 (1.3)
Office	17 (9.1)	25 (17.0)	43 (29.9)	12 (10.6)	3 (4.3)	8 (0.9)
Sales	8 (4.3)	5 (3.4)	13 (9.0)	32 (28.3)	3 (4.3)	5 (0.6)
Service	7 (3.7)	3 (2.0)	9 (6.3)	5 (4.4)	16 (22.9)	17 (1.9)
Production	59 (31.6)	9 (6.1)	20 (13.9)	21 (18.6)	22 (31.4)	610 (67.0)
Did not work	36 (19.3)	42 (28.6)	43 (29.9)	36 (31.9)	23 (32.9)	253 (27.8)
Number of observations	187	147	144	113	70	910

Note: Based on the employee survey. Total number of observations is 1,478. Percentages in parentheses.

In terms of workforce stability, Table 8.4 presents the turnover figures for 2013 based on the entire sample. The share of workers hired in 2013 made up approximately 5 per cent of the total workforce but almost 10 of total workforce left the firms. On average, the share of workers that left was two times the share of newly employed workers, but this does not hold across all firm types and locations. Formal, urban and northern firms lost twice as many employees as they hired but other firm types had the lower share of employees leaving. While micro firms follow the average workforce stability pattern, medium enterprises were the only firm category that has hired approximately the same amount of workers as they have lost.

Of the workers leaving their employers approximately one half left voluntarily and around 20 per cent was fired. This is widely different situation compared to 2011 when around 70 per cent of workers left voluntarily and only 4 per cent were fired (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012). The reasons for leaving employment are consistent across all size and location categories. Rural and informal firms had substantially higher than average share of workers getting fired.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 8.4: Stability of Workforce

	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural	Formal	Informal	South	North
Share hired	5.3	4.1	8.2	8.9	6.0	4.8	6.6	2.2	5.6	5.1
Share left	9.7	9.5	10.6	8.7	13.6	6.8	12.3	3.1	7.4	11.5
<i>of which</i>										
Left voluntarily	50.7	49.8	52.9	48.1	45.9	56.5	51.0	48.4	49.7	51.7
Were fired	19.8	20.2	19.7	18.8	18.0	22.0	19.2	25.4	20.3	19.4
Retired	1.7	0.4	1.9	5.0	2.8	0.5	1.9	0.5	1.1	2.3
Illness	1.6	1.0	1.6	3.3	1.9	1.3	1.7	0.9	1.9	1.3
Died	0.4	0.6	0.3	0.4	0.6	0.3	0.4	0.9	0.3	0.6
Other reasons	23.8	25.0	22.7	23.3	29.7	16.7	24.0	22.1	25.1	22.6
Observations	(2,461)	(1,763)	(566)	(132)	(1,062)	(1,399)	(1,767)	(694)	(1,059)	(1,402)

Note: Unbalanced panel. Per cent of total workforce.

8.3. Education, Training, Workplace Conditions and Hiring Methods

To what extent the composition of the workforce is due to firm choice and to what extent it is due to lack of suitable workers is worth considering. Table 8.5 reveals that 9 per cent of all firms had difficulties recruiting workers with the appropriate skill level in 2013 and 67 per cent of these firms listed lack of workers with the required skill level as the main reason. Compared to 2011, the share of firms with recruiting is two times lower. Recruiting difficulties increase substantially with firm size and are higher in rural areas. Around 26 per cent of all medium sized firms and around 6 per cent of all micro firms report difficulties with recruiting workers with the appropriate skill level. More than 70 per cent of small, medium sized and urban firms listed lack of skilled workers as the main reason for recruiting difficulties. This is in line with the fact that larger and urban firms generally employ more professional workers, as seen in Table 8.2. The results might indicate that skill levels of workers do not match firm demand. Around 18 per cent of all firms find difficulties in recruiting workers as a result of insufficient wage offers and around 12 per cent listed unattractive working conditions as the main difficulty. Compared to 2011, we see a two percentage point increase in experiencing difficulties with providing sufficiently high wages. Since the share of well-educated workers is relatively high, as shown below in Table 8.8, it seems that these recruiting difficulties might be due to lack of labour market information rather than an actual lack of skilled workers. This suggests that a strengthening of information systems would benefit both workers and firms and could help match worker skills and job functions.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 8.5: Difficulties in Hiring Workers

	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural
Difficulties with recruiting workers with required skills (per cent)						
Yes	9.0	5.7	15.5	25.8	8.5	9.7
Did not recruit	56.5	66.0	34.8	22.7	56	57.2
Reason for recruitment difficulties (per cent)						
Lack of skilled labour	67.1	56	76.1	76.5	70.9	63.9
Cannot provide sufficient wage offer	18.5	24	12.5	17.6	20.4	16.8
Working conditions not attractive	11.7	14	11.4	5.9	8.7	14.3
Other	2.7	6	0	0	0	5
No. of firms	2,461 (222)	1,763 (187)	566 (167)	132 (48)	1,062 (103)	1,399 (119)

Note: Number of firms with recruiting difficulties in parentheses. 2013 survey.

Table 8.6 shows that the most common way of recruiting was through informal contacts, which constituted just above 60 per cent of all recruiting methods.⁸ A high reliance on personal contacts in hiring workers is present across all size and location categories of enterprises, ranging from 48 per cent for medium-sized firms to 71 per cent for small firms. These results are consistent with findings from 2011 (not reported). Both rural and urban firms use to a large extent informal recruiting methods and urban firms hire more than 68 per cent of the workers by informal methods. These figures could still be underestimating the true extent of informal hiring in the Vietnamese economy because around one third of both rural and micro firms responded “not applicable”. This may come from the fact that workers hired in these firms are mostly household members and then, by definition, hired informally. Hiring methods can have different implications on the terms under which wages are determined. Larsen, Rand and Torm (2011) document that workers hired by personal contacts or other forms of informal hiring methods receive a significant wage premium.

In Table 8.5 we see that the majority of firms indicated to have experienced some difficulties with finding workers with adequate skills. Intuitively this might result in more training at the workplace. However, Table 8.7 shows that around 20 per cent of all firms provide training of new workers and only 4 per cent of all firms provide training of existing workers. The share of firms providing training is increasing in firm size. This is not surprising since medium sized firms reported most difficulties in recruiting skilled labour.

⁸ Recommended by friends/relatives or other workers and personal contacts are understood as informal recruiting methods.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 8.6: Recruitment Methods

	Recruitment Methods					
	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural
Newspaper advertisement	6.7	3.1	13.8	25.8	10.4	4
Labour exchange	1.8	1.4	3.5	0.8	1.4	2.1
Recommended by friends/relatives or other workers	37	34	48.1	30.3	44.1	31.7
Recommended/allocated by local authorities	1.1	1	1.1	2.3	0.8	1.4
Personal contacts	23.3	24.3	21.7	15.9	23.4	23.2
Through employment service centres	2.2	0.7	3.9	15.9	3.9	1
Other	2.3	1.5	3.9	6.8	3	1.8
Not applicable	25.5	34.1	4.1	2.3	13.1	34.9
No. of firms	2,461	1,763	566	132	1,062	1,399

Note: 2013 survey

The share of firms providing training for new workers has increased sizeably between 2011 and 2013. While in 2011 only 8 per cent firms trained new employees, almost 20 per cent did so in 2013. The increase in the amount of training provided to new workers increased for all firm sizes and locations. The highest change is seen in small firms that have doubled the amount of provided training and, to a smaller extent, medium firms that have increased their share of training for new employees by around 10 percentage points. The amount of training has increased by four times in micro and rural firms to reach 13 and 20 per cent in 2013, respectively. The rise in the amount of training provided for new workers might be caused by the need of better skilled workers or because firms who hire new workers are less resource constrained. The data from the 2013 survey round also show that firms located in rural regions are now more likely to provide training to new workers compared to urban firms. This is a noteworthy change compared to the situation in 2011.

Table 8.7 also shows that the share of firms providing training of existing workers has decreased between 2011 and 2013. While around 7 per cent of all firms provided training for existing workers in 2011, the proportion decreased to 4 per cent in 2013, resembling in this way the situation in 2009 when only 3 per cent of firms trained current workforce (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012). This pattern is observed for all firm sizes and locations. Overall, the impression is that firms are more likely to provide training to new workers than to existing workers. This might be due to the fact that workers who have been in the same job for some time have gathered some experience and do not need training to fulfil their job requirements. The findings are based on the unbalanced panel but are consistent within the balanced panel.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 8.7: Training of Workforce

	All		Micro		Small		Medium		Urban		Rural	
	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013
Provides training for new workers	8.3	19.5	2.4	13.2	14.9	32.2	33.8	42.4	11.0	18.8	5.8	20.0
Provides training for existing workers	6.9	4.0	3.1	1.7	12.3	7.8	20.0	15.9	10.0	4.8	4.1	3.3
No. of firms	2,024	2,365	1,275	1,669	604	564	145	132	995	1,046	1,029	1,319

Note: All firms that did not answer were removed.

Turning to the educational level of the workforce, Table 8.8 reveals that 13 per cent of the workers surveyed in the employee module have a university education with a notably higher share for women. Notice that the classification of education categories has changed compared to the previous survey rounds in that the 2013 dataset contains more categories that enable distinguishing between vocational, college and university education. Compared to the employee sample from 2011 (see CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012), there has been a slight increase in the share of workers with no education. Just like in 2011, more men than women finish secondary school and high school. They also obtain technical education without certificate more frequently than women. Conversely, women tend to have a higher share of degrees in professional secondary education and colleges.

Compared to the entire Vietnamese population with 6.4 per cent inhabitants with a university degree (GSO, 2013), the share of highly educated workers in the SME sample is much higher. The sample also does not follow the general population trend when it comes to the difference between male and female education level. While Vietnamese men on average have higher share of university degrees than women (GSO, 2013), the surveyed SMEs tend to employ more highly educated women than men. Since the sample consists of workers hired in private SMEs this observation may also not be representative of the general level of education among the Vietnamese manufacturing firms. It is most likely that well educated men are underrepresented in the sample because they are hired in other places (state-owned enterprises or others). In contrary, well educated women could be overrepresented since they are more likely to be excluded from high positions in state owned companies and, therefore, find employment in privately owned firms. Any inferences regarding educational attainment for workers should, therefore, be drawn bearing this in mind.

Table 8.8: Education Attainment

Highest level of education	Women	Men	Total
None	7 (1.1)	10 (1.1)	17 (1.1)
Primary school	30 (4.6)	41 (4.5)	71 (4.5)
Secondary school	84 (12.8)	167 (18.2)	251 (16.0)
High school	172 (26.3)	287 (31.3)	459 (29.2)
Technical level without certificate	55 (8.4)	173 (18.9)	228 (14.5)
Vocational elementary	17 (2.6)	26 (2.8)	43 (2.7)
Vocational secondary	30 (4.6)	53 (5.8)	83 (5.3)
Professional secondary	67 (10.2)	26 (2.8)	93 (5.9)
Vocational college	8 (1.2)	23 (2.5)	31 (2.0)
College	65 (9.9)	23 (2.5)	88 (5.6)
University and higher	119 (18.2)	88 (9.6)	207 (13.2)
Observations	654	917	1,571

Note: Employee survey. Percentages in parentheses.

8.4. Trade Unions

Under the provisions of the Law on Trade Unions, labour force in Vietnam enters local trade unions voluntarily and contributes to the union a fee of around one per cent of monthly salary. The fee can be paid individually by workers or by the firm on behalf of the workers, in which case the amount is automatically deducted from salary of workers who are union members. To align this year's report with previous SME reports, we focus on firms that are classified as small or medium-sized because they employ more than 10 employees. This means that all firms with less than 10 workers have been excluded from the sample that is considered in Table 8.9. Based on the unbalanced panel, 30 per cent of all firms had a local trade union in 2013. This is an increase of four percentage points compared to 2011 when 26 per cent of firms had a union. The occurrence of local trade unions varies greatly by firm size, from 20 per cent in small firms to 76 per cent in medium-sized firms. The presence of trade unions has increased in both small and medium-sized firms from 2011. We see more trade unions in rural and urban regions alike, with the number of unions increasing more in rural areas but still not at a rate enough to reach the level observed in urban firms. The trend of increasing presence of trade unions is also observed along the north-south divide, where firms in the south tend to have a higher proportion of trade unions. It is also visible from the

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

data that firms headed by a male owner or manager are less likely to have a local level trade union compared to female owned firms. The share of female-headed firms with local level trade unions has increased by seven percentage points between 2011 and 2013, while the increase for male-headed firms was three times smaller. Results are maintained when the balanced panel is used.

Table 8.9: Share of Firms Having a Local Trade Union and Its Members

	Unbalanced Panel				Balanced Panel			
	Share of firms		Share of workers		Share of firms		Share of workers	
	2011	2013	2011	2013	2011	2013	2011	2013
All	26.0	30.8	77.5	79.8	25.5	30.1	77.5	80.3
Small	16.3	20.3	76.5	75.7	15.2	19.8	74.8	75.0
Medium	66.9	75.8	77.4	81.1	67.8	66.9	78.9	83.0
Urban	34.0	39.3	75.8	79.8	33.5	38.4	75.7	79.8
Rural	13.1	17.2	84.6	79.9	13.7	16.8	83.9	82.1
South	33.9	36.9	72.6	78.1	33.0	36.8	72.7	77.4
North	19.5	25.3	84.6	82.0	19.1	23.9	84.8	84.4
Male owner	21.3	23.1	82.0	81.5	21.2	23.3	82.1	81.7
Female owner	32.1	39.2	73.7	78.8	31.3	37.8	73.2	79.4
Observations	757	698	204	236	615	558	163	186

Note: The results are based on a sample without micro firms.

When unions do exist the workforce participation is generally quite high with around 80 per cent of workers being members in 2013. As traditionally expected, the average share of workers being members of a trade union is higher in firms located in the north compared to firms located in the south. Rural and urban firms have the same share of workers as trade union members. The share of workers in trade unions was higher in male-owned firms in both years. Compared to 2011, we see an increase in participation of workers in local trade unions. The increase in participation in local level trade unions is expected since it could lead to better working conditions, higher wages and social benefit insurance. However, this average increase obscures changes at the firm size and location level. While the workforce participation in trade unions increased in urban firms, it has decreased in urban enterprises. Similarly, the share of workers in trade unions increased in the south but decreased in the north. Female-owned firms were prone to increasing the trade union participation of workers, while male owners saw a slight decline in the proportion of workers who are union members. There are no major differences in the results between unbalanced and balanced panel except for the comparison of trade union membership by firm size. While the membership rose in medium firms, it declined in small firms based on the unbalanced panel data. However, the balanced panel data shows a very small increase in union membership for small firms.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

The general results from Table 8.9 showed the increase in the share of trade union membership across surveyed firms. Now we examine the changes more closely and compare the share of firms who became unionised and the share of firms who became de-unionised. Table 8.10 reveals that only 1.7 per cent of firms in the balanced panel have shifted from having a local level trade union in 2011 to not having one in 2013. In contrast to this, 5.2 per cent of firms shifted from not having a local level trade union in 2011 to having one in 2013. This trend of increased formation of unions is observed across all firm size and location categories. Applied to the case of small firms, where the difference in the result between unbalanced and balanced panel data was high, we conclude that small firms have experienced a net increase in the union membership with the ration of unionisation to de-unionisation being 2.6.

Table 8.10: Local Trade Unions Dynamics (per cent)

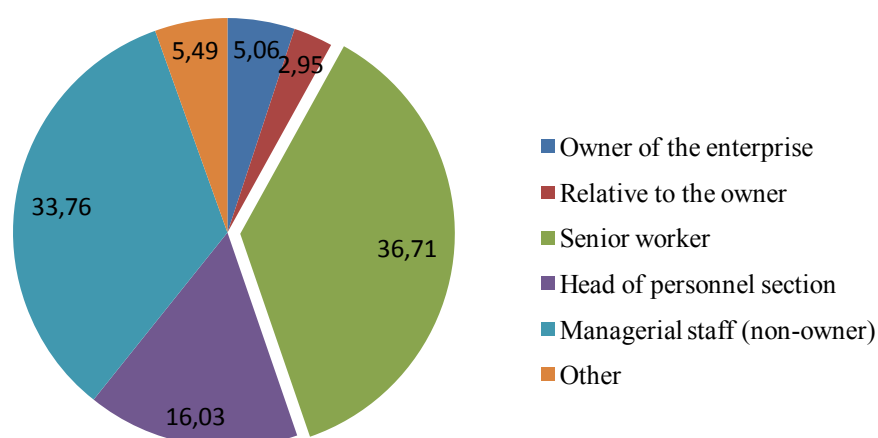
	All	Small	Medium	Urban	Rural	South	North
De-unionised firms	1.7	1.8	1.0	1.0	2.9	2.6	0.8
Unionised firms	5.2	4.7	7.1	4.2	6.9	5.7	4.7
Number of firms	482	384	98	307	175	229	253

Note: Balanced panel. Since micro firms are excluded, the number of observations is 1,455 firms.

Around 35 per cent of the workers in the employee sample answered that the most important benefit of being a member of a trade union was securing of social benefits. Closely following with 27 per cent is improved job security as the main benefit. Around 10 per cent of workers stated that union membership is attractive because it results in improved safety at the workplace and another 10 per cent see union membership as a way to obtaining more stable and better wages. Since more than 45 per cent of workers in the employee sample replied that the most important benefit from being a trade union member was securing of social benefits it seems likely that union membership is positively associated with receiving social benefits.

There is a considerable difference between the 2011 and 2013 surveys in terms of who is chairing the local trade union. Figure 8.2 shows that around 34 per cent of the chairmen of local trade unions are managers. The same was observed in 2011. Slightly higher share, 37 per cent of unions is chaired by senior workers. This is where we see the highest difference compared to 2011 when 44 per cent of the trade unions were chaired by senior workers. Also, a higher share of local trade unions is chaired by human resource managers (head of personnel section) in 2013 than in 2011. The share rose from 12 per cent in 2011 to 16 per cent in 2013. These changes signal negative developments in local trade union management, as the overall trend compared to 2011 has been that of increasing dominance of managerial staff and not workers in chairing local trade unions. In this way, there is a doubt about the efficiency of local trade unions in defending labour rights and ensuring social benefits, job security and safety in the workplace.

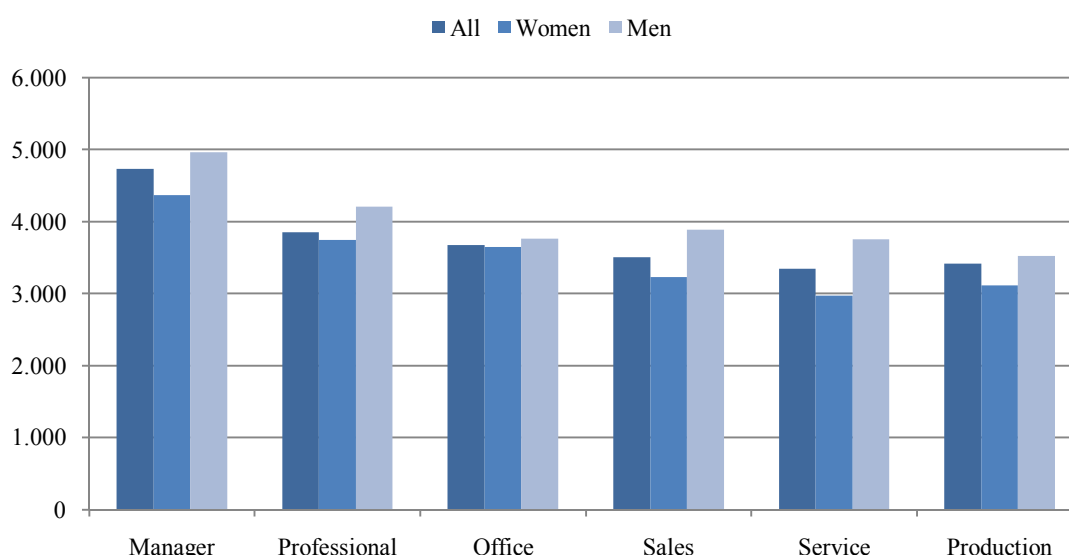
Figure 8.2: Trade Union Chairman



8.5. Wage Setting, Social Benefits and Contracts

In this section, we analyse wage levels for the workers surveyed in the employee sample in 2013. The average nominal monthly wage was 4.7 million VND. The average nominal wage for men was 4,970 thousand VND and an average wage for women amounted to 4,734 thousand VND.⁹ This wage gap is persistent across all job functions, as shown in Figure 8.3. The wage difference in favour of men is particularly high among sales personnel and professional workers. Women in production and service sectors tend to earn the least. Coupled with a slight increase in the female labour share, this may mean that SMEs employ more female workers to decrease the total wage bill. From Figure 8.2 it seems that a positive wage premium exists for all occupation categories compared to production and service workers.

Figure 8.3: Average Monthly Wage in 2013 (in 1,000 VND)

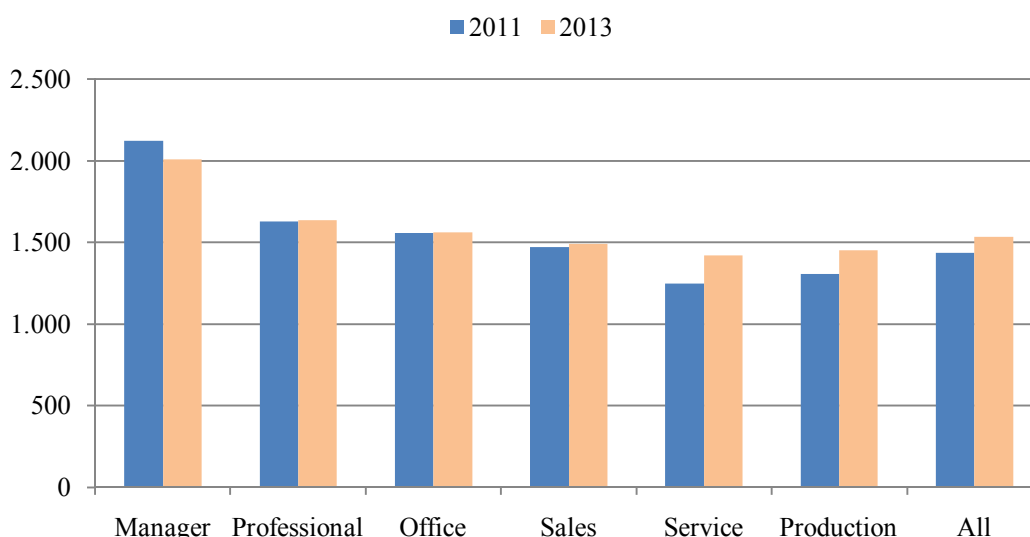


Note: Observations above the 99 % per centile have been removed to take account of outliers. Data is from the employee module for 2013.

⁹ Observations above the 99 % per centile have been removed to take account of outliers.

Figure 8.4 shows the average real monthly wage in 2011 and 2013 grouped by occupation. The average real monthly wage was 1,535 thousand VND in 2013 and 1,437 thousand VND in 2011. Hence, the real wage has increased by almost 7 per cent during the considered two-year period. This means that the real wage on average has increased by around 3per cent per annum between 2011 and 2013. Figure 8.3 also indicates that the real wage increase occurred across all occupation categories.

Figure 8.4: Average Monthly Real Wage by Occupation (in 1,000 VND)



Note: Monthly real wage has been deflated using IMF CPI (2005=100).

A simple wage regression based on both employee and firm characteristics with the traditional wage determinants is presented in Table 8.11. Column 1 in the table shows a significantly positive wage premium for all occupation categories as compared to production workers. This is in accordance with the findings of Larsen, Rand and Torm (2011). Column 2 in Table 8.11 that includes specific firm control variables shows the premium for managers and professionals only. Sales personnel, service and office workers are not doing significantly better than production workers in the second estimation. This confirms the findings presented in Figure 8.2. The indicators measuring the education level *High school and above* and *Technical worker* are significant in both specifications. Since secondary education and below is the reference category, the positive coefficient on the education variables indicates that educational level is positively correlated with the wage level. This is in accordance with the findings of Hering & Poncet(2010).

Table 8.11 also reveals that on the job training is positively associated with the wage level. However, this might be because firms that provide on the job training also are more likely to provide higher wages. It is usual to find that the age of the worker is a significant determinant of the wage level but our estimation does not show a significant relationship. However, number of years spent working for the firm is a significantly positive determinant of the wage level. As expected, data show the negative relationship between the squared number of years spent working for the firm and wage, illustrating that wages peak in middle age and decline shortly after. The results do not show that wages increase with additional

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

training, because the association between wage and training is statistically insignificant. Interestingly, being recruited by informal methods (by personal contacts or recommendations from friends and relatives) seems to increase wages. This variable is significant only in the second specification shown in column (2). Finally, the results confirm the existence of a significant gender wage gap and confirm the findings in Figure 8.2. Furthermore, gender wage gaps are common particular in developing countries and the finding corresponds to numerous empirical studies (Vu, 2012; Hering & Poncet, 2010; Liu, 2004).

In column 2, a number of firm specific variables are included, most of which appear to be significant wage determinants. Firm size has a significant and positive association with wages, which is in line with the general finding that earnings tend to be positively related to firm size (Soderbom et al., 2005). Male owners seem to be statistically significantly and negatively related to the wage level. In addition, the share of women in the workforce is negatively associated with the wage level. Also, it seems that formality of firms is negatively related to the wage level, but the variable is not statistically significant.

Table 8.11: Wage Determinants

Dependent variable: ln(real wage)	(1)		(2)	
Gender of Worker (male=1)	0.158***	(2.88)	0.017	(0.36)
Age of Worker	-0.015	(-0.94)	-0.017	(-1.10)
Age squared/100	0.011	(0.54)	0.017	(0.85)
Worker's number of years in firm	0.014**	(2.20)	0.013**	(2.06)
Years in firm squared/100	-0.001**	(-2.17)	-0.001**	(-2.04)
Manager	0.512***	(6.36)	0.340***	(4.83)
Professional	0.403***	(5.92)	0.191***	(3.16)
Sales	0.326***	(4.39)	0.091	(1.35)
Service/Office	0.211***	(3.09)	0.020	(0.31)
High school and above (yes=1)	0.331***	(3.77)	0.174**	(2.00)
Technical worker (yes=1)	0.417***	(4.57)	0.242***	(2.68)
On-the-job training (yes=1)	0.030	(0.47)	-0.008	(-0.12)
Recruited by informal methods (yes=1)	-0.049	(-0.98)	0.108**	(2.01)
Tax code (yes=1)			-0.219	(-1.52)
Gender of owner (male=1)			-0.136***	(-2.93)
Firm size (log)			0.129***	(5.45)
Share of total workforce which are women			-0.007***	(-4.64)
Exporting			0.165**	(2.31)
R-squared	0.080		0.230	
Number of observations	1,336		1,336	
Sector dummies	No		Yes	
Legal structure dummies	No		Yes	
Province dummies	No		Yes	

Note: Dependent variable: Log real wage. Wages deflated using IMF CPI (2005=100). Estimation based on monthly wage. Only 1,295 workers reported months as the wage time unit. OLS estimates. For education and occupation, the reference categories are secondary education and below and production worker, respectively. *, ** and *** denote significance at a 10 %, 5 %, and 1 % level, respectively. Observations above the 99 % percentile have been removed. t-statistics based on robust standard errors are reported in parentheses.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Finally, an indicator representing exporting firms is included in the regression. The result is a statistically significant positive relationship between export and wages. This is in line with previous studies, which found that firms which are exporting are likely to provide a higher wage level to their workers (Bernard et al., 1995). This finding is in contrast to Vu (2012) who based on the data from Vietnamese SMEs finds that the expected exporter wage premium disappears when both firm and worker characteristics are added to the regression.

In terms of wage setting basis, Table 8.12 shows that the most common way to set the wages is through individual negotiations. Paying capacity of the enterprise and wage rates in other non-state enterprises constitute important wage determinants as well. Compared to 2011, slightly more firms are setting wages through individual negotiations (an increase from 45 per cent in 2011 to 47 per cent in 2011). Similarly, more firms are setting wages according to the wage rates in local firms - the proportion increased from 18 per cent in 2011 to 19 per cent in 2013. In 2013, firms are less guided by their paying capacity when setting wages: the proportion of firms setting wages based on the rates in other non-state enterprises declined from 27 per cent in 2011 to 25 per cent in 2013. This pattern is consistent across all size and location categories.

Table 8.12: Wage Setting Basis (per cent)

	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural	South	North
Wage rates in other local non-state enterprises	19.4	17.8	21.0	27.3	19.4	19.4	15.7	23.0
Wage rates in local state enterprises	1.8	1.4	2.5	3.0	1.7	1.9	2.0	1.6
Set by authorities	4.4	3.0	6.4	9.8	6.8	1.9	5.8	3.2
Wage rates for employment in agriculture	1.0	1.1	1.1	0.0	0.7	1.4	1.0	1.1
Individual negotiations	47.1	53.0	38.9	28.0	41.7	52.8	44.7	49.5
Paying capacity of the enterprise	25.2	22.5	29.5	31.8	29.0	21.3	30.4	20.3
Other	0.9	1.1	0.7	0.0	0.7	1.2	0.5	1.3
Number of firms	1,918	1,220	566	132	981	937	938	980

Note: 2013 survey.

Compared to 2011, the share of firms providing social benefits decreased by one percentage point: while around 57 per cent of firms provided social benefits in 2011, around 56 per cent reported doing so in 2013. Table 8.13 analyses the types of social benefits paid to workers. The most commonly provided benefit is unpaid maternity leave, which is provided by 52 per cent of all firms. The second most commonly provided benefit is sick leave, which is followed closely by survival benefits and compensations for accidents or professional illness. Vietnamese SMEs are least likely to provide retirement lump-sum payments.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 8.13: Social Benefits (per cent)

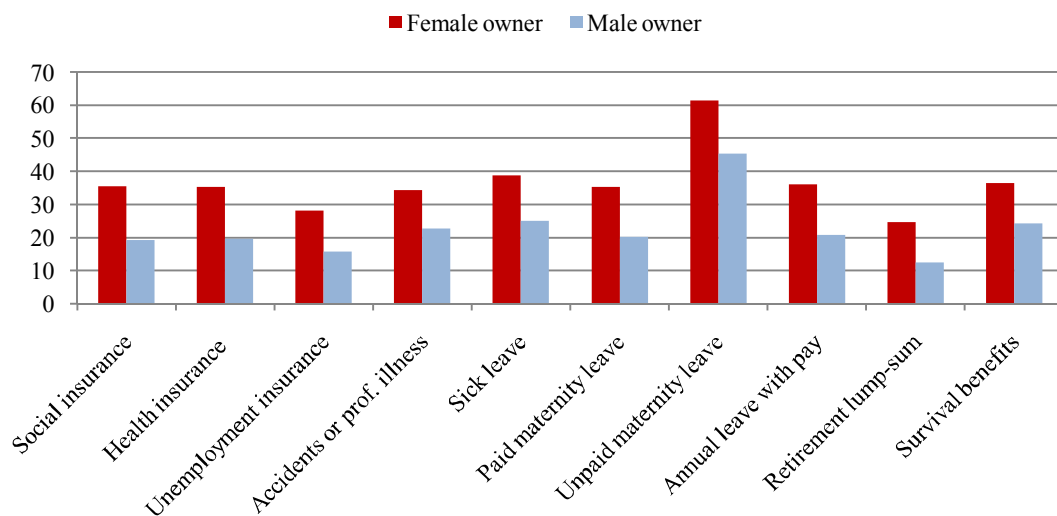
	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural	South	North
Social insurance contribution	25.9	7.7	62.0	98.5	39.7	14.8	33.7	19.7
Health insurance contribution	26.0	7.8	61.8	99.2	39.1	15.5	34.2	19.5
Unemployment insurance	20.8	4.9	50.0	93.9	33.8	10.3	26.8	16.0
Compensates directly for accidents or professional illness	27.4	13.5	54.8	84.1	44.5	13.7	36.9	19.9
Sick leave	30.6	14.9	60.4	91.7	47.3	16.8	41.9	21.5
Paid maternity leave	26.4	9.0	58.4	93.9	41.3	14.0	34.8	19.6
Unpaid maternity leave	51.9	38.8	77.2	98.5	72.1	35.2	69.5	37.6
Annual leave with pay	27.0	12.5	53.5	87.1	43.9	13.0	40.5	16.0
Retirement lump-sum	17.5	4.6	39.8	76.3	30.7	6.6	23.9	12.4
Survival benefits	29.3	15.3	53.8	92.4	46.4	15.2	40.6	20.2

Note: The share of observations with missing information is quite common for these questions. The firms with missing information have been omitted in each category. 2013 survey.

Looking at the distribution social benefits by firm size, it is obvious that the rate of payments increases with firm size. Medium firms pay all types of benefits at a very high rate, greatly surpassing the average figures. There is a large increase in the rate of payments when moving from micro to small firms, which, just as micro firms, prefer benefits in terms of unpaid maternity leave. Further on, Table 8.13 shows that rural firms are less likely to pay social benefits than urban firms. The same applies to firms located in the north. This corresponds well with the observations in Table 8.9, which revealed that firms in the south tend to have more local level trade unions compared to firms in the north.

Payments of social insurance, health insurance and unemployment contributions have increased by around four percentage points compared to 2011. The share of firms paying for sick leave increased by three percentage points in 2013 compared to 2011. On the other hand, the share of firms compensating for accidents or professional illness has decreased from 35 per cent in 2011 to 27 per cent in 2013. Similarly, the retirement lump sum payments have decreased by five percentage points from 2011 to 2013. The share of firms offering unpaid maternity leave has decreased from 57 per cent in 2011 to 52 per cent in 2013, but the share of paid maternity leaves has remained the same. Based on the presented changes in social benefit payments among firms that involve increase in some types of payments and decrease in other types, it appears that there have been only slight improvements in working conditions in SMEs in Vietnam compared to 2011.

Figure 8.5: Social Benefits, by Gender of Owner or Manager (per cent)

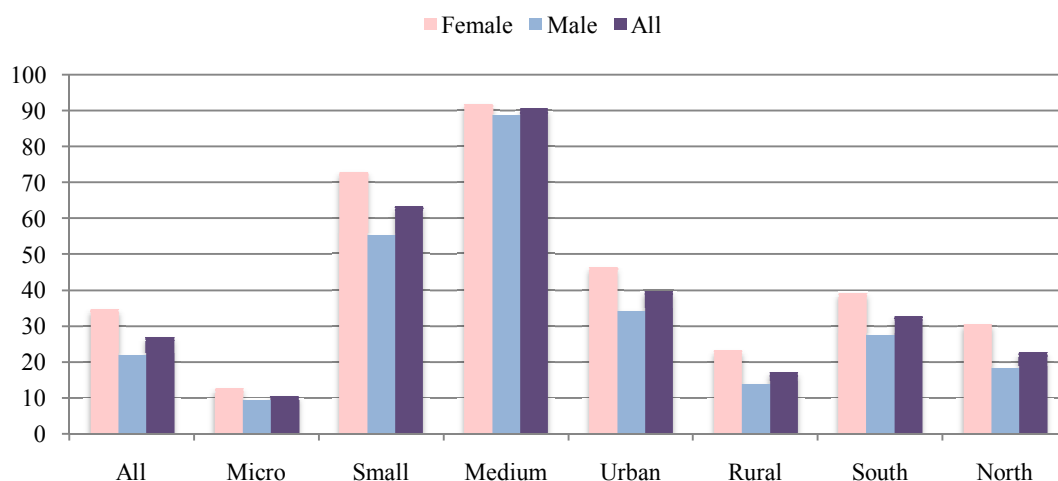


Note: 2013 survey. Firms with missing observations have been excluded.

The prevalence of social benefits also varies with gender of the firm owner or manager. Figure 8.5 shows that female owners or managers are more inclined to provide all kinds of social benefits compared to their male counterparts. These findings are in accordance with the findings of Rand and Tarp (2011) who conclude that women-owned SMEs are more likely than men-owned firms to provide employees with fringe benefits such as, for example, annual leave and health insurance.

Next, we look at the prevalence of formal contracts among the surveyed Vietnamese SMEs. Figure 8.6 shows that the average share of regular full time workers with formal written contracts was on average 27 per cent in 2013. The average share of workers with formal written contracts differs greatly across firm size and location. While almost 91 per cent of the workers in medium-sized firms have formal written contracts, only 11 per cent of workers in micro firms can say the same. The use of formal contracts is more common in urban firms: 40 per cent of urban firms sign contracts with their workers, while only 17 per cent of rural firms decide to do the same.

Figure 8.6: Formal Contracts, by Gender of Owner or Manager



Note: 2013 survey. Firms with missing observations have been excluded.

The share of firms with contracts is higher in the south with 33 per cent of firms than in the north with merely 23 per cent. Female owners or managers generally have a more formalised workforce and provide contracts to 35 per cent of their workers. This is a considerable larger share than that of male owners or managers, where contracts are signed only in 20 per cent of cases. Given that contracts are important in ensuring social benefits these findings correspond well with the results that female owners and managers are more likely to provide social benefits. This result is important for the interpretation of negative correlation between male firm ownership and worker wages shown in Table 8.11. Combining these pieces of information allows concluding that male firm owners or managers provide comparably inferior work conditions than their female counterparts by rarely offering contracts and social benefits and offering lower wages.

Figure 8.5 showed that only a part of the workforce is provided with formal written contracts. Now we look at the duration of contracts among the SMEs in Vietnam. Table 8.14 reveals that, on average, more than 75 per cent of formal written contracts have duration longer than 12 months and that 42 per cent of these contracts have indefinite term. Micro and small firms offer infinite term contracts in majority of cases, while medium firms prefer one to three-years contracts. Location-wise, we see that compared to urban firm, rural firms tend to offer more indefinite term contracts and fewer contracts that last less than a year.

The share of indefinite term contracts has increased from 37 per cent in 2011 to 42 per cent in 2013. On the contrary, the share of contracts that are valid up to three years has declined in the same period. Firms in all size categories and locations tended to offer more permanent contracts in 2013 than in 2011.

Table 8.14: Duration of Formal Contracts (per cent of workers)

	All	Micro	Small	Medium	Urban	Rural
Indefinite term contract	42.3	50.3	41.2	35.1	37.6	44.7
Valid between 12 and 36 months	34.0	30.1	33.8	39.8	30.8	35.7
Valid between 3 and 12 months	19.7	13.9	22.0	20.6	26.9	16.0
Valid less than 3 months	4.0	5.8	3.0	4.5	4.8	3.6
No. of firms	563	143	312	108	374	189

Note: 2013 survey. The figures give the share of workers with contract with the specific duration

9. ENVIRONMENT PROTECTION

According to the 2014 Environmental Performance Index, Vietnam's ability to protect environment ranks at the bottom of Association of South East Asian Nations (ASEAN) countries and places 136 out of 178 analysed countries (EPI, 2014). The Environmental Performance Index benchmarks a nation's capacity to protect human health from environmental harm, as well as the capacity to protect its ecosystem and natural resources, focusing among others on air quality, climate change, water resources, agriculture, fisheries, forests, biodiversity and habitat. Responsible environmental management is an important part of sustainable development that is increasingly seen not only as a business responsibility but also as a business opportunity (OECD, 2005). With this in mind, this chapter considers the environmental performance of SMEs included in this study. This still remains a relatively new and unexplored area in Vietnam. Legislation guiding and enforcing environmental conditions and obligations on SMEs has been introduced only recently, and as such, knowledge of the relevant laws and their corresponding responsibilities is still forming. Data collection and analytical research on this topic started with the SME survey conducted in 2007, so a part of this report will take note of what has happened since then.

This chapter covers the issues surrounding the Environmental Standards Certificate (ESC). The present legal framework governing SMEs and their interaction with the environment in Vietnam is contained in three core legal documents: (i) the Law on Environmental Protection from 2005; (ii) Decree 80/2006 guiding the implementation of the above law and (iii) Decree 29/2011 detailing and guiding the implementation of a number of articles of the Law on Environment Protection. According to these documents, enterprises conducting certain specified (polluting) activities, regardless of the legal status of the enterprise, must prepare an Environmental Impact Assessment (EIA) report. The EIA report should be appraised by a committee and approved by the relevant state authorities (MONRE or the Provincial People's Committee depending on the specific type of project). Businesses are awarded an ESC if they successfully satisfy the pollution control measures stated in the EIA report. Once they are awarded an ESC, they can start/continue their business operations. Only enterprises operating in certain sectors must follow this procedure, and Decree 29/2011 specifies 144 types of activities that must comply with the above legal framework. If an enterprise operates in a sector not included in this list, it is not legally obliged to obtain an EIA and ESC, though they are still required to sign an environmental protection commitment letter. Based on the activities eligible for EIA listed in the Decree 29/2011, we are excluding from the analysis enterprises registered as service providers and enterprises from the recycling sector (ISIC 37).

As shown in Table 9.1, just 16.2 per cent of enterprises report having an ESC in 2013. This represents an almost negligible rise relative to 2011: the number of ESCs in 2011 and 2013 is different by only 0.2 percentage points, leading us to conclude that the adherence to environmental legislation has stayed constant in the past two years. Compared to 2007 when 9 per cent of interviewed SMEs had ESC and to 2009 when 13 per cent of SMEs in our

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

sample has ESC, the situation in 2013 is indicative of a slowdown in the rate of environmental certification. The number of ESCs remains very low even if some enterprises in our sample operate in sectors not required to possess an ESC.

There are significant differences in certification rate between provinces. HCMC has the highest proportion of enterprises with an ESC (27.7 per cent). This was also the province with a very high rate of increase in environmental certification compared to 2011. Long An has the second highest number of enterprises with ESC (23.5 per cent). It is closely followed by Ha Noi with 22.3 per cent of SMEs having ESC and Hai Phong with 18.3 per cent of certified firms. All other provinces have lower prevalence of ESCs and a declining trend in certification. Number of certificates has declined the most in Quang Nam, where the number of certificates in 2011 is by around 45 per cent lower than in 2011.

**Table 9.1: Environmental Standards Certificate by Province,
Legal Structure and Size (per cent)**

		Enterprise has Environmental Certificate		
		2011	2013	Both years
All		16.0	16.2	16.1
Province	Ha Noi	19.8	22.3	21.1
	Phu Tho	10.8	7.2	9.0
	Ha Tay	9.4	6.8	8.1
	Hai Phong	20.2	18.3	19.3
	Nghe An	13.9	8.4	11.2
	Quang Nam	14.8	8.1	11.4
	Khanh Hoa	6.4	18.2	12.1
	Lam Dong	11.8	7.8	9.8
	HCMC	21.2	27.7	24.5
	Long An	22.1	23.5	22.8
Legal	Household establishment	9.1	6.2	7.6
	Private/sole proprietorship	23.8	30.1	27.0
	Partnership/ Collective/ Cooperative	35.4	33.3	34.5
	Limited liability company	28.3	33.6	31.0
	Joint stock company	36.3	41.7	39.2
Size	Micro	9.2	7.6	8.4
	Small	25.2	33.3	29.0
	Medium	54.5	58.1	56.2
Observations		2,413	2,423	4,836

The vast majority of our sample comprises household enterprises, and these firms remain the least likely to possess an ESC, because enforcement of environmental regulations has yet to target to the same extent smaller enterprises. Moreover, compared to 2011, the share of household-owned firms with an ESC has declined by 30 per cent. Just like in previous surveys, joint stock companies tend to have the highest proportion of enterprises

with an ESC and a rising trend in certification compared to 2011. Other legal ownership forms are similar in keeping the share of certified firms at around 30 per cent. While the rate of certification is increasing for private firms and limited liability companies, a small decline in certification is observed for partnerships.

Splitting the sample by size of firm shows a clear pattern, with larger firms more likely to hold an ESC than smaller firms. It is noteworthy that around 60 per cent of medium-sized firms in our sample now have an ESC. Larger firms have also increased the proportion of certificates since 2011, while the smaller firms saw a decline in certification. As shown in Table 9.2, restricting the sample to only household enterprises, it is clear that those that are formally registered with the (district) authorities exhibit a greater likelihood to own an ESC.

Table 9.2: Environmental Standards Certificate among Household Enterprises by Formality

	Enterprise has Environmental Certificate		
	No	Yes	Total
Formal	775 (89.8)	87 (10.2)	854 (100.0)
Informal	681 (98.8)	8 (1.2)	689 (100.0)
Total	1,448 (93.8)	95 (6.2)	1,543 (100.0)

Note: Definition of a formal firm: Firm has an ECN or a BRC and a tax code. Percentages in parentheses.

Table 9.3 disaggregates firms owning an ESC by sector of operation (at the two-digit ISIC level). On average, figures show that the rate of environmental certification among the SMEs has kept at a constant level between 2011 and 2013. Despite the constant average number of certified enterprises, there have been important changes in obtaining ESCs within sectors. The highest prevalence of ESCs is observed among the enterprises in chemical (ISIC 24), rubber (ISIC 25) and paper (ISIC 21) sectors, with 46.2 per cent, 35.9 per cent and 23.6 per cent of certified enterprises respectively. At the same time, these sectors have experienced a decline in the rate of obtaining ESCs compared to 2011. Several sectors have a prevalence of ESCs lower than 10 per cent: wood (ISIC 20), publishing (ISIC 22) fabricated metal products (ISIC 28) and furniture (ISIC 36). However, a word of caution is in order here. As outlined above, whether or not a firm is required to possess an ESC depends on the sector in which it operates. Therefore, care should be taken when interpreting these results as a signal of better compliance with environmental regulations. Indeed, the sectors with a high prevalence of ESCs are likely to be sectors that require enterprises to possess an ESC. This is illustrated in Figure 9.1, which shows that more than 60 per cent of enterprises pursue environmental certification because of government requirements. In that regard, Vietnamese SMEs resemble other countries, where legitimization appears as a prominent motive for environmental responsiveness (Gadenne et al., 2009).

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 9.3: Environmental Standards Certificate by Sector

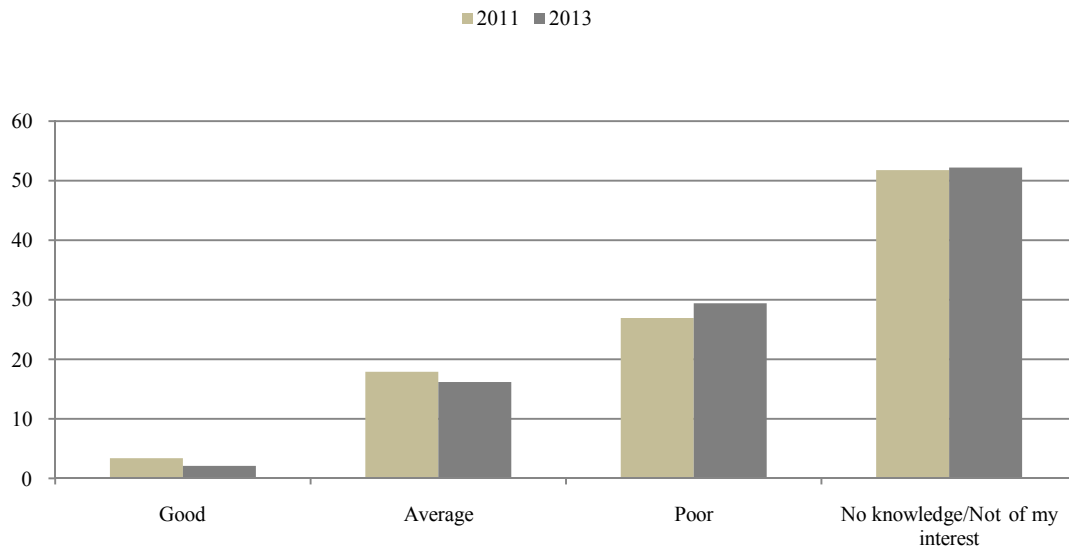
ISIC code	Sector	Enterprise has Environmental Certificate									
		2011					2013				
		Yes	(%)	No	(%)	Total	Yes	(%)	No	(%)	Total
15	Food products and beverages	167	(22.8)	567	(77.2)	734	142	(18.8)	613	(81.2)	755
17	Textiles	11	(10.6)	93	(89.4)	104	12	(12.5)	84	(87.5)	96
18	Wearing apparel etc.	9	(7.4)	112	(92.6)	121	20	(17.4)	95	(82.6)	115
19	Tanning and dressing leather	4	(8.5)	43	(91.5)	47	5	(10.0)	45	(90.0)	50
20	Wood and wood products	8	(3.2)	240	(96.8)	248	15	(6.1)	231	(93.9)	246
21	Paper and paper products	18	(26.9)	49	(73.1)	67	17	(23.6)	55	(76.4)	72
22	Publishing, printing etc.	8	(13.6)	51	(86.4)	59	5	(7.8)	59	(92.2)	64
23	Refined petroleum etc.	1	(14.3)	6	(85.7)	7	2	(25.0)	6	(75.0)	8
24	Chemical products etc.	20	(51.3)	19	(48.7)	39	24	(46.2)	28	(53.8)	52
25	Rubber and plastic products	41	(36.0)	73	(64.0)	114	47	(35.9)	84	(64.1)	131
26	Non-metallic mineral products	28	(24.6)	86	(75.4)	114	26	(25.5)	76	(74.5)	102
27	Basic metals	9	(25.7)	26	(74.3)	35	4	(14.8)	23	(85.2)	27
28	Fabricated metal products	27	(6.3)	404	(93.7)	431	35	(8.3)	386	(91.7)	421
29-32	Machinery (office + electrical)	15	(20.3)	59	(79.7)	74	15	(23.1)	50	(76.9)	65
34	Motor vehicles etc.	3	(17.6)	14	(82.4)	17	3	(25.0)	9	(75.0)	12
35	Transport equipment	3	(37.5)	5	(62.5)	8	3	(33.3)	6	(66.7)	9
36	Furniture etc.	13	(6.7)	181	(93.3)	194	17	(8.6)	181	(91.4)	198
	Total	385	(16.0)	2,028	(84.0)	2,413	392	(16.2)	2,031	(83.8)	2,423

Note: Based on a panel data. 33 firms from the service sector were excluded in 2013. Percentages in parentheses.

Low prevalence of environmental certification could be caused by limited knowledge about official legal requirements, so we turn to exploring the level of knowledge about environmental regulation among the SMEs. Figure 9.1 shows how SMEs see their knowledge about the Environmental Law. Overall, SMEs appear to be unaware of the key areas of environmental legislation that affect their business. A vast majority (around 80 per cent) either does not have knowledge about the Environmental Law or considers their knowledge poor. Only one fifth of the respondents replied that their knowledge is good or average. There is a slight decrease in the proportion of SMEs who find that their knowledge of Environmental Law is good or average in 2013 compared to 2011. Compared to 2007 and 2009, the trend of limited knowledge about environmental regulation has kept at approximately same level (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). These numbers could partly reflect the fact that ESC is not required in all sectors, but they can also indicate very low spread of information about environmental regulation. It appears that a lot of work needs to be done in terms of increasing the awareness about environmental regulation among the SMEs, which could subsequently improve the overall environmental performance of Vietnam. Findings in previous research

have shown that if more SME owners/managers are made aware of the benefits associated with environmental practices (for example through government campaigns and promotional advertising), they are much more inclined to engage in environment-friendly practices (Gadenne et al., 2009).

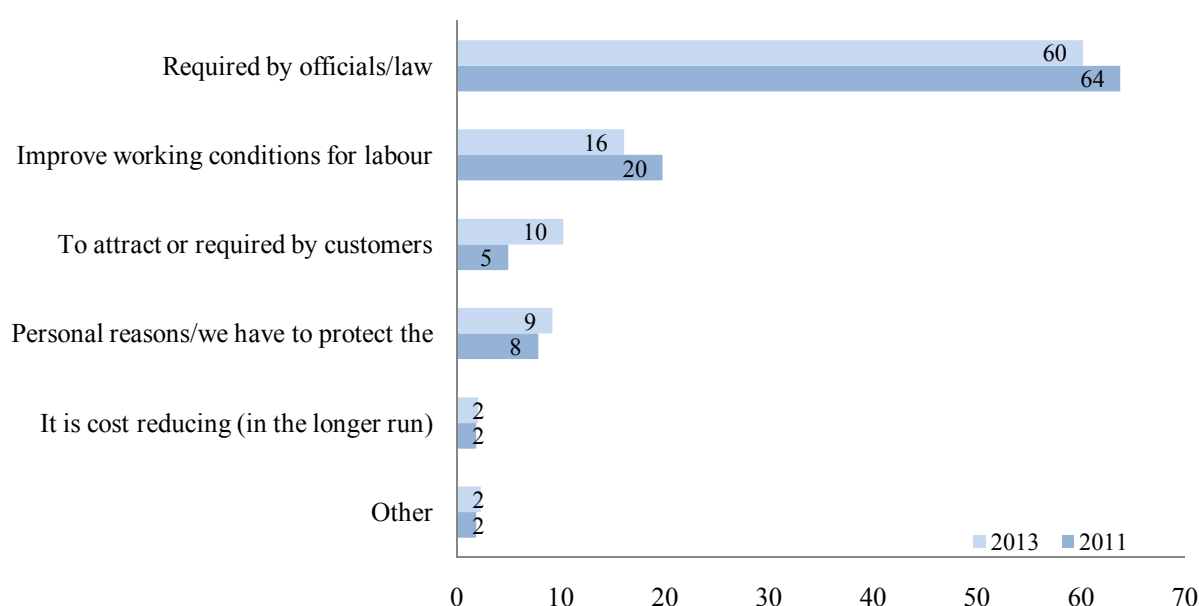
Figure 9.1: Knowledge about Environmental Law (per cent)



Further on, Figure 9.2 shows that reasons for obtaining an ESC have remained roughly unchanged compared to 2011. We see a slight increase in the need to improve working conditions, but a large decline in certification in order to attract more customers. This finding may point to low recognition of the ESCs in the market, where the customers do not value highly a better environmental stewardship guaranteed by the certificate. Finding that commercial considerations do not motivate owners of SMEs to obtain ESC is in contrast to most other countries where the evidence routinely points to commercial pressures as main drivers of environmental certification (Psomas et al., 2011; Zhu et al., 2007; Simpson et al., 2004; Porter & Linde, 1995). Compared to 2011, there is a small decline in the share of enterprises that have obtained an ESC for personal reasons, that is, their beliefs in the obligation to protect the environment. As in 2011, thinking about potential cost reduction when deciding to obtain an ESC was not prominent in this survey round. In this regard, Vietnamese SMEs resemble SMEs in other countries, where owners/managers have little awareness that the cost reductions may result from environmental-friendly practices (Gadenne et al., 2009).

As shown, the SMEs are not high users of ESCs, so we now turn to exploring what difficulties are ahead of enterprises when attempting to fulfil the requirements imposed by the environmental regulation. What are the primary perceived constraints and obstacles facing those enterprises that have obtained an ESC? Table 9.4 details enterprise responses regarding difficulty and cost of compliance. The sample is split between those enterprises with and those without an ESC, shown in panels (a) and (b), respectively.

Figure 9.2: Reason to Get an Environmental Standards Certificate (per cent)



Note: Personal reasons include the belief that we need to protect the environment. Unbalanced panel.

As was the case two years ago, fire and air quality requirements represent the most difficult and costly condition to meet. Substantially less difficult and costly requirements are heat, water and waste disposal. Over the observed two-year period, compliance with fire requirements became more difficult for with an ESC, while compliance with requirements for management of air quality, water and waste disposal became easier. There is some difference between difficulties and costs of specific requirements of environmental regulation. For example, heat requirements are experienced as more difficult in 2013 than in 2011, but complying with these requirements became less costly. Waste disposal and water pollution requirements are thought of as less difficult, but complying with them became more costly in 2013.

In terms of perceived difficulties and costs expressed by enterprises that do not have ESCs, air quality seems to be the most challenging requirement. It is closely followed by fire and heat requirements. Comparing the perceived and actual difficulties and costs related to ESC compliance, it is visible that perceived and actual compliance parameters match closely when it comes to costs, but they depart notably when it comes to difficulties. To illustrate, note how the requirements about air quality, heat and noise management are perceived to be more difficult than they actually are according to the compliant enterprises with ESCs. This seems to be indicative of non-compliant firms slightly overestimating the difficulty associated with compliance in these domains. The opposite is seen in the case of fire regulations, where enterprises without an ESC appear to be underestimating the demands associated with complying with environmentally responsible fire management. Fire requirements are perceived to be difficult by 26.4 per cent of firms who are non-certified, but experienced as difficult by 28.7 certified firms.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

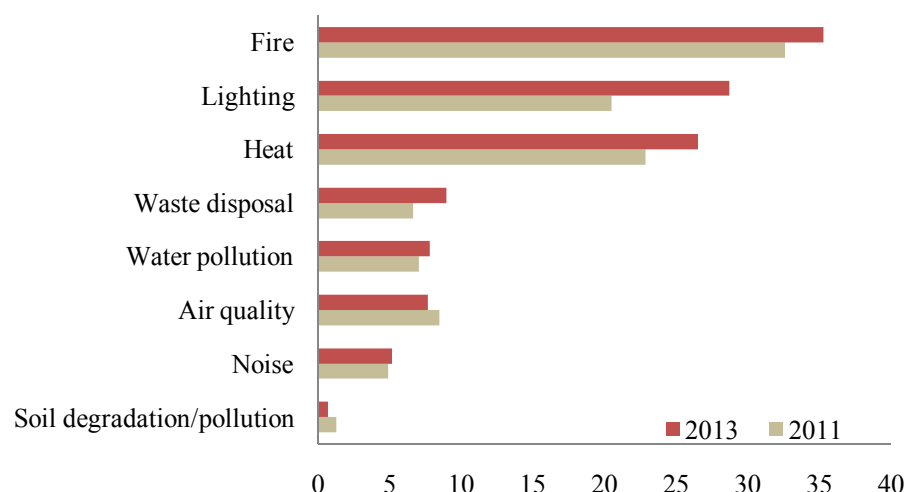
Table 9.4: Difficulty and Cost of Environment Standards Certificate Compliance

Requirement	Most difficult (%)			Most costly (%)		
	2011	2013	All	2011	2013	All
Panel (a) Enterprises with the ESC						
Air quality	28.4	26.8	27.6	46.0	32.3	38.8
Fire	23.5	33.4	28.7	20.1	27.5	24.0
Heat	10.4	12.3	11.4	14.2	11.1	12.6
Lighting	1.7	2.8	2.3	1.0	3.2	2.2
Noise	7.3	8.2	7.8	5.2	6.7	6.0
Waste disposal	13.2	6.0	9.4	4.5	7.9	6.3
Water pollution	14.2	9.5	11.7	8.0	10.8	9.4
Soil degradation/pollution	1.4	0.6	1.0	1.0	0.6	0.8
Total number	289	323	612	289	322	611
Panel (b) Enterprises without the ESC						
Air quality	33.2	27.2	30.1	45.6	31.6	38.3
Fire	26.7	26.4	26.6	22.1	25.7	24.0
Heat	12.5	18.6	15.7	14.1	15.9	15.1
Lighting	2.4	2.3	2.3	1.3	2.0	1.7
Noise	14.3	16.5	15.4	6.6	14.4	10.7
Waste disposal	3.9	3.3	3.6	4.3	3.9	4.1
Water pollution	6.2	4.9	5.5	4.7	5.4	5.1
Soil degradation/pollution	0.8	0.8	0.8	1.3	1.1	1.2
Total number	1,284	1,436	2,720	1,284	1,417	2,701

To measure the ease of obtaining an ESC, we consider how many days it takes to obtain the document. The average time was around 19.5 days in 2013 and 18 days in 2011. Compared to the time needed to obtain other legal documents necessary for doing business, such as Business Registration Certification of Technology Transfer Certificate, which take 46 and 20 days respectively, obtaining an ESC represents a fairly faster process. However, compared to other legal documents, such as Social Insurance Registration Certificate, Investment Certificate or Fire Prevention Certificate that take around 15 days to get, obtaining an ESC takes somewhat longer.

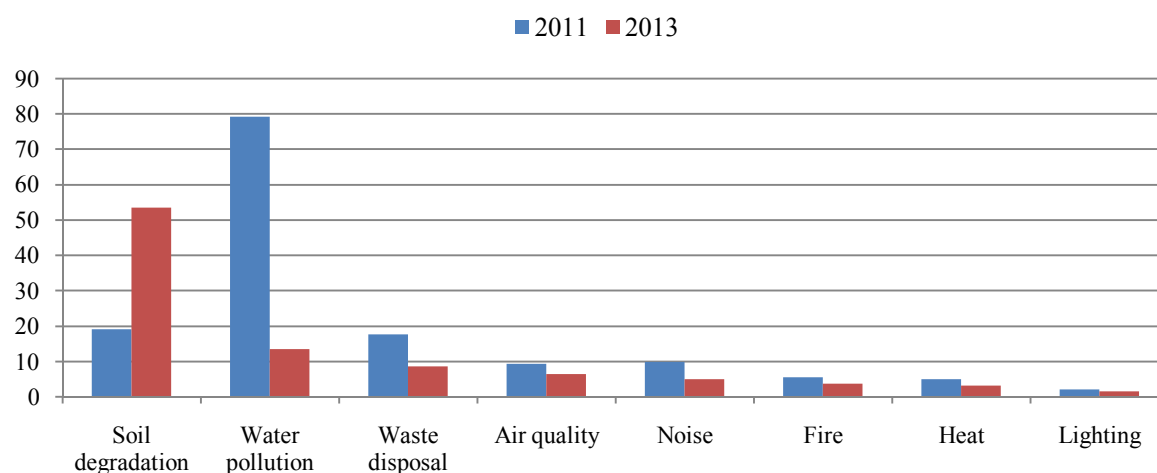
As Figure 9.3 shows, enterprises mostly focus on fulfilling the requirements for environmentally responsible fire management. Fire management took most effort in both 2011 and 2013, with 33 and 35 per cent of enterprises with ESC respectively, reporting to have been dedicated to fulfilling this requirement. Lighting and heat are treated by approximately a quarter of surveyed enterprises with an ESC. We observe a substantially higher effort in treating lighting and heat requirements in 2013 compared to 2011. The only area with lower level of activity than in 2011 is air quality management.

Figure 9.3: Which Environmental Factors Enterprises Treat? (per cent)



In the final part of this section, we look at the investments in equipment for environmental standards. Figure 9.4 contains information about the investments in equipment in 2011 and 2013. All values are adjusted for inflation.

Figure 9.4: Investments in Equipment for Environmental Standards (billion VND, real values)



On average, there were more investments in environmental equipment in 2011 than in 2013. The total amount invested declined by around 40 per cent, from 155 billion VND in 2011 to 96.5 billion VND in 2013. The SMEs invested the most in equipment that protects against soil degradation and water pollution, while the investments in other types of equipment were not substantial. We see that in 2013 investments in equipment that prevents soil degradation had the highest real value of around 50 billion VND. While the same type of equipment featured in 2011, its cost was four times lower than the cost of equipment for mitigating water pollution. Firms invested more in equipment for waste disposal and equipment against noise damage in 2011 than in 2013. The investments in environmental equipment were made recently for majority of enterprises, coinciding of course with the Environmental Law coming to force. On average, environmental equipment is six years old, with water disposal equipment being slightly older than other types of equipment (7.4 years old on average).

10. TRADE AND SALES STRUCTURES

In order to develop export-oriented policies and uncover whether it is sensible to encourage enterprises to export, it is important to understand the export behaviour and the general sales structures of Vietnamese manufacturing enterprises. This section provides an overview of the trade and sales structures on the basis of insights from the 2013 SME survey.

10.1. Export Behaviour

Table 10.1 provides an overview of exporting enterprises disaggregated by age, size, location and ownership type. In 2013, 150 out of surveyed 2,461 enterprises engaged in exporting activities, corresponding to 6.1 per cent of the whole sample. This compares to 6 per cent in 2011 (145 enterprises). Out of the 150 exporting enterprises in 2013 only 29 are micro enterprises corresponding to 1.6 per cent of the whole sample. Excluding the micro enterprises therefore increases the share of exporting enterprises to 21 per cent. Looking at the balanced panel, 117 out of the 1,988 enterprises exported in 2011 (6 per cent). This number increased to 133 exporting enterprises in 2013 (6.7 per cent), indicating that more enterprises become exporters over time.

Theory suggests, on the one hand, that enterprises that are more technically efficient become exporters because they are able to compete on the international market. On the other hand, enterprises may learn from exporting. Enterprises that participate in export markets learn to reduce costs and design products that appeal to foreign consumers, inducing them to become successful exporters.

Table 10.1: Exporting Enterprises (Percentages)

		2011	2013
All		6.0	6.1
Size	Micro	1.4	1.6
	Small	10.9	13.1
	Medium	38.2	35.6
Location	Rural	4.0	4.7
	Urban	8.8	7.9
Ownership type	Households	1.6	1.8
	Private/sole proprietorship	7.8	7.1
	Partnership/Collective/Cooperative	9.2	14.5
	Limited liability company	18.0	15.6
	Joint stock company	10.9	13.8

According to Table 10.1, a clear enterprise size-effect exists: Larger enterprises have a higher probability of exporting. Urban enterprises are more likely to export than rural enterprises. Ownership type also plays a significant role in determining whether an enterprise exports. Household enterprises are unlikely to export, while around 15 per cent of the limited liability and the joint stock companies export.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 10.2 presents details on the exporting enterprises. Out of the 150 exporting enterprises, only 68 enterprises provided information on the questions stated in Table 10.2. The average number of foreign customers is four. Around 25 per cent of the exporting enterprises only have one customer, and 10 per cent of the enterprises have ten or more customers. This illustrates that exporting enterprises have relatively few foreign trading partners when engaging in direct exports, suggesting that these enterprises are more demand specialised compared to non-exporters. The exporting enterprises sell around one half of all sales in foreign markets: 48.2 per cent of total sales revenue comes from exporting. This share is higher for rural enterprises compared to those located in urban areas.

Table 10.2: Details on Exporting Enterprises (Percentages)

	All	Urban	Rural
Observations	(68)	(44)	(24)
Number of direct export customers	3.7	3.3	4.5
What percentage of sales did the enterprise export	48.2	45.8	52.6
Receive product specifications, designs or materials from customer	76.5	75.0	79.2
Use legal advisers when entering direct export contracts	42.6	52.3	25.0
Cooperation with foreign partners provided technology or expertise directly	66.2	61.4	75.0

Note: Some 68 enterprises out of 150 exporting enterprises responded to all the questions considered in the table. The characteristics of the exporting enterprises are calculated using the survey data from 2013.

On average 8 out of 10 enterprises receive product specifications, designs or materials from their foreign customers and over 60 per cent of exporting enterprises were directly provided with technology or expertise from their foreign trading partners which they would otherwise not have had access to. Some 40 per cent of enterprises use legal advisers when entering direct export contracts. Rural enterprises are far less likely to use legal advisers compared to urban enterprises, which could be a sign of less developed legal services in rural areas. Finally, exporting enterprises are more likely to advertise. One third of the exporting enterprises advertise while only 11 per cent of the non-exporting enterprises advertise, suggesting that visibility is more important for exporting enterprises.

An additional characteristic of exporting enterprises is that exporters on average have higher earnings compared to non-exporters. Table 10.3 reports total revenue per full-time employee and total net profit per full-time employee depending on whether the enterprise is exporting or not. Exporting enterprises earn on average 112 million VND per full-time employee compared to 61 million VND per full-time employee in non-exporting enterprises. Independent of enterprise size and location, total revenue per full-time employee is substantially larger for exporting enterprises. Looking at total net profit per full-time employee, and excluding the urban firms, exporting enterprises independent of size and location enjoy a higher net profit per employee than non-exporting enterprises. The difference in net profits is not large on average, but the gradient becomes higher when specific enterprise categories are considered separately. For example, micro and small firms from rural areas seem to do better as exporters than their non-exporting counterparts.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 10.3: Average Revenue and Net Profit per Full-time Employee

	Total revenue per full-time employee		Total net profit per full-time employee	
	Exporting	Non-exporting	Exporting	Non-exporting
All	112.3	61.2	9.6	9.0
Micro	73.3	56.3	10.6	9.4
Small	130.5	75.1	9.9	7.8
Medium	106.8	80.9	8.6	8.4
Urban	113.9	73.9	8.8	10.4
Rural	110.2	51.9	10.7	8.0

Note: Numbers in million VND.

Without examining causality, results of probit estimations for determining export performance are reported in Table 10.4. The estimations include the standard firm characteristics, the logarithm of real revenue, the average real wage rate per employee, and indicators for whether the enterprise introduced a new products or technology into the production process.

Table 10.4: Export Determinants

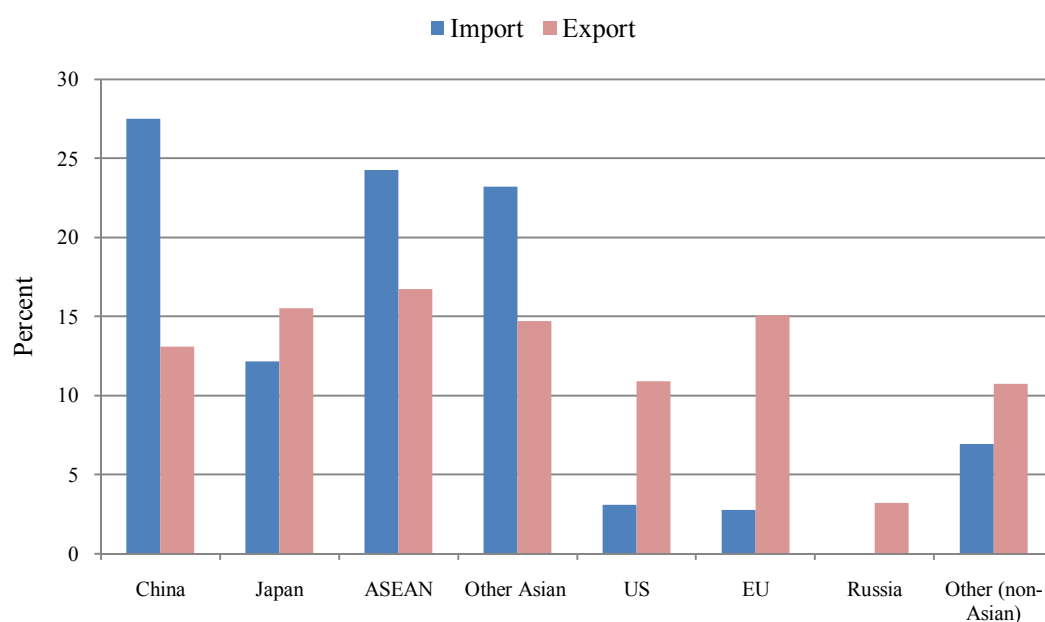
		Coefficient	z-stats
Age	No. of years (x1,000)	0.095	(1.27)
Size	No. of employees (x1,000)	0.475**	(2.39)
Total revenue	log (x100)	1.346***	(5.36)
Wage mean	Million VND per employee	0.007	(1.17)
Introduced new product	Yes = 1	0.003	(0.15)
Improved existing product	Yes = 1	0.018**	(2.52)
Location	Ha Noi	-0.004	(-0.85)
	Phu Tho	-0.006	(-0.90)
	Ha Tay	0.011	(1.32)
	Hai Phong	-0.015***	(-4.34)
	Nghe An	-0.014***	(-3.46)
	Quang Nam	-0.013***	(-3.05)
	Khanh Hoa	-0.009**	(-1.98)
	Lam Dong	-0.012***	(-3.00)
	Long An	-0.008	(-1.48)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.011	(1.03)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.039	(1.36)
	Limited liability company	0.025**	(2.28)
	Joint stock company	0.024	(1.32)
Sector dummies included		Yes	
Observation		2,372	
Pseudo R-squared		0.328	

Note: Probit, marginal effects. Un-weighted robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15).

Summarising, we find several interesting results. First, real revenue per employee is positively associated with being an exporting enterprise, as suggested in Table 10.3. Secondly, the average wage payment is positively related to being an exporting enterprise, suggesting that workers employed in exporting enterprises on average receive a larger wage payment compared to workers employed in non-exporting enterprises. Taken together, enterprises with higher productivity, correcting for firm size, are more likely to be exporters. Thirdly, exporting enterprises are not more likely to introduce new products in the production process, but they are more likely to make improvements of the existing products. Enterprises engaged with exporting activities meet a broader spectrum of competitors, so cost-minimization through the innovation and diversification may be crucial for future survival. Fourth, exporting enterprises are more likely to come from HCMC than from the provinces of Hai Phong, Nghe An, Quang Nam, Khanh Hoa and Lam Dong. Lastly, household enterprises have a lower probability of entering the export market than limited liability companies. The likelihood that firms with other legal structure enter foreign markets is not significantly different from household enterprises.

Figure 10.1 shows main export and import destinations in 2013. Out of 150 exporting enterprises, 85 enterprises provided information on their export destination and 65 enterprises provided information on imports of raw materials. China and Asian countries remain the main destinations for export and sources of imported goods for Vietnamese SMEs in 2013. The largest share of exported goods goes to ASEAN countries (around 17 per cent), Japan (16 per cent) and EU countries (15 per cent). Various Asian countries take up 14.7 per cent of exported goods from SMEs, while the United States take up around 11. Around 10 per cent of the raw material used in production is directly imported. Most enterprises stated that raw materials are imported mainly from Asian countries. Some 27.5 per cent are imported from China, while only a minor share of enterprises imports raw materials from the United States and EU (around 3 per cent each).

Figure 10.1: Export and Import Destinations



One half of enterprises report that it takes less than two weeks to obtain customs clearance for export with additional 20 per cent stating that it takes up to a month. Export times vary a lot between enterprises, but around 40 per cent of 49 enterprises who answered this question stated that it takes less than two weeks for the cargo to reach the main customer after it has arrived at the destination of exit from Vietnam. Around 45 per cent of enterprises report that it takes up to 14 days to obtain customs clearance for import inputs, whereas 15 per cent of the enterprises experience an import time of raw materials of more than one month.

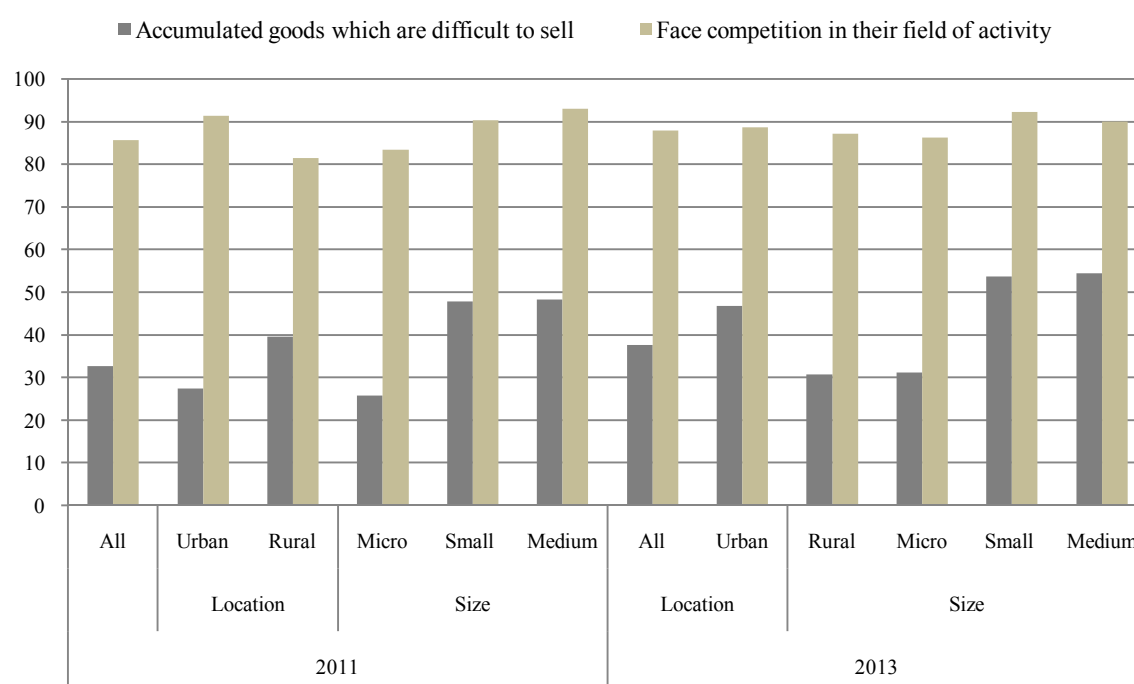
10.2. Perceived Competition and Sales Structures

The second part of this chapter focuses on enterprise sales structures and the enterprises perception of the level of competition in their line of activity. This subsection focuses on the enterprise sales structure in 2013. The results do not change significantly when only the balanced panel is considered.

Figure 10.2 gives an indication of the perceived competition faced by urban and rural enterprises. Independent of location and firm size, around 90 per cent of the enterprises state that they face some competition in their line of activity. While urban and rural enterprises feel competitive pressure to a similar degree, small firms were the most frequent in stating this concern. Reflecting at the past two-year period, 72 per cent of enterprises report that the competition level has increased since 2011, whereas 24 per cent think the competition level stayed the same. Only three per cent of enterprises stated that the exposure to competition declined. This pattern holds for urban and rural enterprises alike, but the sentiment of increased competition was not as fierce among the rural enterprises as it was among the urban ones. Following figures illustrate this point: while 63 per cent of rural enterprises felt that the competitive pressure has increased compared to two years ago, as much as 84 per cent of urban firms stated the same. Around five per cent of rural firms felt that the level of competition decreased, but only one per cent of urban firms felt the same.

Figure 10.2 also shows the share of enterprises that have accumulated goods which are difficult to sell. Some 38 per cent of enterprises have accumulated goods in inventory which are hard to sell, corresponding to 927 enterprises. A larger share of the urban enterprises has accumulated goods in inventory compared to rural enterprises: 47 compared to 31 per cent, respectively. Micro firms have accumulated almost two times less inventory than small and medium firms. Compared to 2011 we see a higher level of accumulated goods in 2013 – an increase from 33 to 28 per cent. This holds for all firm sizes and especially for urban firms, whose stock has increased by 19 percentage points. Rural firms are the only exception as they decreased the amount of accumulated goods by nine percentage points since 2011. While rural firms escaped the accumulation of goods that are difficult to sell, they were the most commonly exposed to strong competition. On average, firms felt less competition in 2011 compared to 2013, but the situation is opposite for urban and medium-sized firms.

Figure 10.2: Perceived Competition (Percentage)



We now examine the SMEs' perceptions of competition from various sources in order to determine the main source of competition within manufacturing. The enterprises were asked to rank the perceived level of competition on a four-point scale and the average scores are presented in Table 10.5. Even though a wide majority of surveyed firms stated that they feel competitive pressure from their business environment, the average perceived level of competition is moderate as shown in Table 10.5. This suggests that many of the surveyed enterprises are operating in market niches that are unattractive for larger and more advanced firms.

Table 10.5: Perceived Competition from Various Sources

	Observations	Perceived competition from:					
		State enterprises	Private formal enterprises	Private informal enterprises	Legal imports	Smuggling	Other sources
Total Sample	(2,149)	1.9	2.7	2.9	1.7	1.6	1.7
Urban	(931)	1.7	2.5	2.8	1.5	1.5	1.5
Rural	(1,218)	2.2	3.0	3.0	2.1	1.9	1.9
Households	(1,326)	1.7	2.4	2.9	1.5	1.5	1.6
Private/sole proprietorship	(180)	2.3	3.0	2.9	1.8	1.7	1.7
Partnership/Collective/ Cooperative	(49)	2.5	3.0	2.9	2.1	2.0	1.7
Limited liability company	(493)	2.3	3.2	2.9	2.1	1.9	1.8
Joint stock company	(101)	2.6	3.2	3.1	2.0	1.7	1.5

Note: The level of competition was ranked as follows: 4 = severe competition, 3 = Moderate competition, 2 = Insignificant competition, 1 = No competition, so the higher the number the higher the level of competition perceived. Missing information on 312 enterprises.

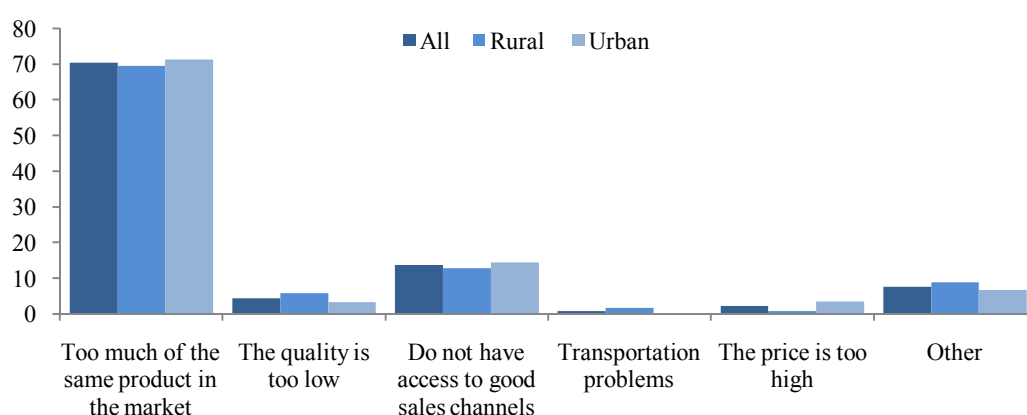
Overall, the highest level of competition is perceived to be coming from non-state (private) informal enterprises independent of location and ownership type. This is closely followed by the competition perceived from formal private firms. Firms dealing with smuggled goods are considered as least serious competitors. State enterprises, legal imports, and other sources are not considered to pose much threat. On average, these sources of competition are ranked as moderate. However, we can observe small differences between firms in terms of their location and legal status in that private enterprises are more important competitor to joint stock companies than other legal enterprise forms. Rural enterprises take most notice of other private firms (both formal and informal) and consider them as the highest source of competition. Further on, competition from state enterprises is on average considered to be insignificant, with the possible exception of limited liability companies and partnership/collective/cooperative enterprises. This may reflect the fact that the typical Vietnamese SME is likely to manufacture goods that differ from those of larger and more modern firms.

To respond to competitive pressures, enterprises have taken several steps. For example, 20 per cent of enterprises have introduced new products as a response to domestic and foreign competition and 30 per cent of enterprises have made improvements of existing products for the same reason. Introducing new technology was a way of coping with competitors for 40 per cent of enterprises. The same proportion of enterprises believes that increasing the level of informal payments can mitigate the effects of competitive environment.

As stated above in Figure 10.2, some 38 per cent of enterprises have accumulated goods. Figure 10.3 shows why enterprises find it difficult to sell the accumulated goods in inventory. The most important reason is that there are too many of the same products on the market. The second most important reason for why enterprises find it difficult to sell accumulated goods is that they do not have access to sales channels. Around five per cent of firms believe that the quality of the accumulated inventory is too low for selling. This pattern holds for both urban and rural enterprises.

One way to avoid problems with accumulated goods is to produce on advance orders. Some 60 per cent of enterprises almost always produce on advance order, whereas only 11 per cent never produce on advance order (results not shown). Larger fraction of urban enterprises (around 65 per cent) than rural enterprises (around 54 per cent) almost always produces on advance order. There is a huge variation in using advance orders among firms of different legal status and size. Only one half of household establishments produce on advance order, while 74 per cent of joint stock companies routinely does so. Around 86 per cent of medium-sized firms follow advance orders, but this is the case for only 53 per cent of micro firms. These findings illustrate that larger firms are surely better equipped for dealing with competitive business environment.

Figure 10.3: Main Difficulties in Selling Accumulated Goods (per cent)



The results of a probit estimation for determining perceived competition using the standard characteristics is reported in Table 10.6. Indicators for accumulated goods in inventory, exports and the number of customers are also included. Without examining causality, we can conclude that a larger customer base and accumulated goods in inventory are positively associated with enterprises' perceptions of competition. Firms that are located in HCMC are likely to perceive less competition than firms in Quang Nam, Khanh Hoa and Lam Dong. It seems that households have lower perception of competition of the market of which they operate in than limited liability companies and joint stock companies. This is in accordance with descriptive results from Table 10.5.

Table 10.6: Determinants of Perceived Competition

		Coefficient	z-stats
Enterprise Size	No. of employees (x1,000)	-0.335	(-1.15)
Customer base	No. of customers	0.007	(1.17)
Accumulated goods	Yes = 1, No = 0	0.097***	(8.13)
Export	Yes = 1, No = 0	0.003	(0.13)
Location	Ha Noi	0.014	(0.68)
	Phu Tho	-0.055**	(-2.00)
	Ha Tay	-0.026	(-1.11)
	Hai Phong	-0.056*	(-1.67)
	Nghe An	0.010	(0.49)
	Quang Nam	0.043**	(2.17)
	Khanh Hoa	0.097***	(9.43)
	Lam Dong	0.094***	(8.37)
	Long An	-0.050	(-1.45)
Ownership	Private/sole proprietorship	0.029	(1.44)
	Partnership/Collective/Cooperative	0.033	(1.01)
	Limited liability company	0.038**	(2.38)
	Joint stock company	0.050**	(2.31)
Sector dummies included		Yes	
Observation		2,461	
Pseudo R-squared		0.09	

Note: Probit, marginal effects. Un-weighted and cluster robust standard errors. *, ** and *** indicates significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15).

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

We now turn to the use of production and characteristics of the enterprises' customer base. Table 10.7 looks at the use of enterprise output. Slightly more than 40 per cent of the produced output is used for final consumption and the same share of the produced output is used as an intermediate input in services. This leaves approximately 15 per cent of the output to be used as intermediate inputs in agriculture and manufacturing. A larger share of production is used for final consumption in rural enterprises while a larger share of output produced by urban enterprises is used as intermediate inputs in manufacturing and services. Enterprises that feel exposed to competition sell a lower share as final consumption than enterprises facing a lower level of competition.

Compared to the 2009 survey, the 2013 data show a lower rate of goods sold as intermediate inputs in services (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). The share of goods sold with this purpose was 48.5 in 2009. Another difference is the increase in the proportion of goods for final consumption that raised from 32 per cent in 2009 to 42 per cent in 2013. This increase is observed for both urban and rural firms. Compared to 2009 figures on the share of sales aimed at final consumption, we see that the gap between firms exposed to competition and firms who feel that they do not face any competition has largely decreased. In 2009, the difference between these two categories of firms was around 10 percentage points, while it was only 1.6 percentage points in 2013. Further on, the data show an average decline in sales of goods aimed for intermediate outputs in manufacturing of around five percentage points.

Table 10.7: Use of Production (per cent)

	All	Competition	No competition	Urban	Rural
Observations	(2,461)	(2,164)	(297)	(1,062)	(1,399)
Final consumption	42.0	41.8	43.4	33.4	48.6
Intermediate inputs in agriculture	1.4	1.5	1.3	1.4	1.5
Intermediate inputs in manufacturing	12.7	13.2	9.5	16.7	9.7
Intermediate inputs in services	42.0	41.8	43.8	45.7	39.3
Don't know	1.8	1.8	1.8	2.9	0.9

As mentioned in Chapter 6, diversification in demand is thought of as the number of customers. Diversifying the customer base can make enterprises less vulnerable to demand shocks. Table 10.8 reports that around one half of the surveyed enterprises have more than 20 customers. Enterprises being exposed to competition have only slightly larger customer base than enterprises without declared competitive pressure. Albeit small, this difference may indicate that enterprises seek to avoid demand shocks and decrease competition through customer diversification. Further on, rural enterprises tend to have slightly larger customer base compared to urban enterprises.

Manufacturing firms interviewed in the 2013 survey round sell to customers located on average 43 km away from their production premise. Figure 10.4 provides an overview of the location of customers relative to the enterprise location. There are sizeable differences in the location of customers between urban and rural enterprises. However, this difference is within province where 79 and 87 per cent of the customers are located, respectively. Around

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

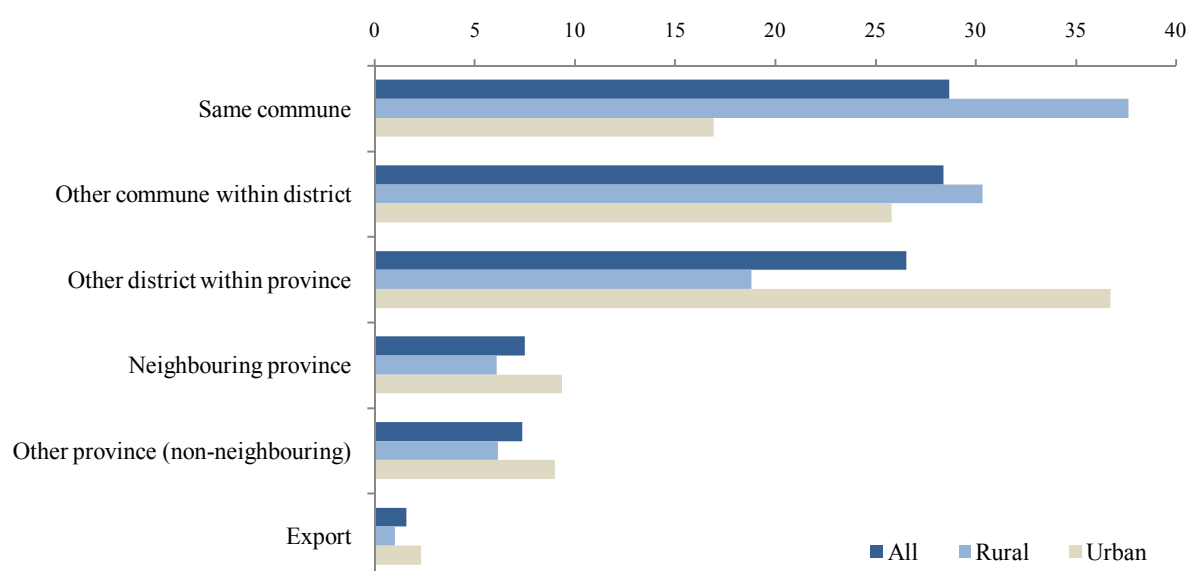
68 per cent of the rural enterprise customers are located within the same commune or another commune within the same district. For urban enterprises, this number is 43 per cent.

Table 10.8: Customer Base (per cent)

	All	Competition	No competition	Urban	Rural
Observations	(2,461)	(2,164)	(297)	(1,062)	(1,399)
Exclusively one customer	1.2	1.1	2.4	0.9	1.5
2-5 customers	9.0	8.9	9.8	7.5	10.1
6-10 customers	16.9	16.9	17.2	15.4	18.1
11-20 customers	25.4	25.4	25.6	29.5	22.3
Over 20 customers	47.5	47.8	45.1	46.7	48.0

On average, only 7 per cent of the customers are located in non-neighbouring provinces and while urban firms supply customer in more distant provinces in 9 per cent of the cases, rural enterprises do so in 7 per cent of the cases. The same pattern of supplying nearby customers was observed in the 2009 survey and the numbers have minimally changed since then (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). The major difference is that rural enterprises have even more local customers: the share of customers within the same province increased from 81 per cent in 2009 to 87 per cent in 2013. The share of customers located in the same commune increased for rural firms from 65 per cent in 2009 to 68 per cent in 2013. The same indicator for urban enterprises increased from 34 to 43 per cent in the same period.

Figure 10.4: Location of Customers (per cent)



The general sales structure of the most important product is shown in Table 10.9. Slightly over one half of enterprises sell their most important product to domestic non-state enterprises, whereas 38 per cent sell to individual local people. Compared to the data from 2009, we see an increase in the rate of selling to locals (CIEM, DoE, ILSSA, 2010). There was an increase from 31 per cent to 38 per cent in 2013. We also see a decline in the rate of selling to domestic private enterprises that decreased from 60 per cent in 2009 to 53 per cent in 2013.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Table 10.9: Sales Structure (per cent)

	All	Competition	No competition	Urban	Rural
Individual local people	38.3	38.1	40.0	30.0	44.6
Tourists	0.6	0.6	0.5	0.4	0.7
Non-commercial government authorities	1.2	1.3	0.9	0.7	1.6
Domestic non-state enterprises	53.0	52.9	53.2	58.8	48.6
State enterprises	4.1	4.3	2.3	5.6	2.9
Foreign invested companies	1.3	1.4	0.2	2.2	0.6
Export	1.6	1.4	2.9	2.3	1.0

The result from Table 10.5 on use of production is confirmed: Enterprises that feel strong competitive pressure mainly sell products to other domestic non-state enterprises as intermediate inputs. Rural enterprises sell a relatively larger share to individuals and non-commercial government authorities, while urban enterprises sell a relatively larger share of their main product to domestic non-state enterprises. It appears that urban enterprises most frequently supply state enterprises. Moreover, it is confirmed that exporting enterprises are primarily located in urban areas. Exporting enterprises that also sell to local consumers (final consumption) experience less severe competition compared to non-exporting enterprises.

The main criteria for setting prices are shown in Table 10.10. Some 78 per cent of enterprises use a fixed mark-up over production and 15 per cent set prices on the basis of individual negotiations with each customer. Firms feeling exposed to competition do not depart from the average price-setting pattern of behaviour. However, firms stating that they do not face competition engage more frequently in individual negotiations with customers than other enterprises. Rural enterprises are more likely than other firms to charge prices similar to their competitors. The preferences of SMEs have not changed in this regard compared to 2009 survey. The overall impression is that they more readily use fixed mark-up over production and less individual negotiations now than in 2009.

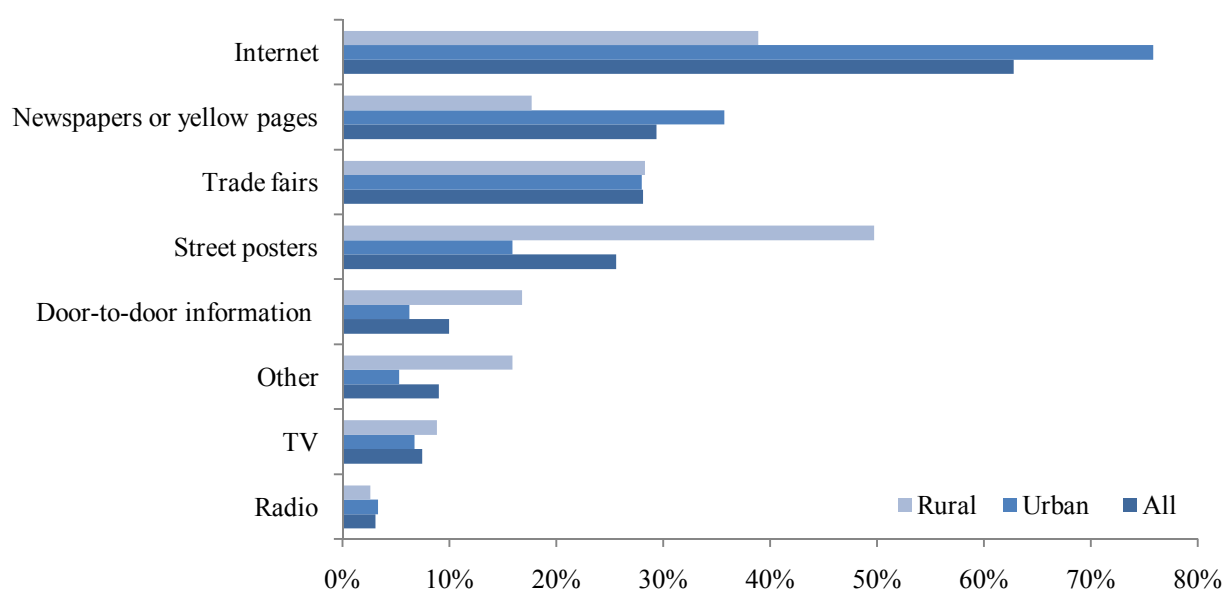
Table 10.10: Main Criteria for Setting Prices (per cent)

	All	Competition	No competition	Urban	Rural
Fixed mark-up over production	77.8	78.3	74.1	79.7	76.3
Charge similar prices as competitors	6.1	6.3	4.7	4.4	7.4
Charge somewhat lower prices than closet competitors	0.9	0.9	0.7	1.5	0.4
Individual negotiation with each customer	14.9	14.2	19.9	13.8	15.7
Price is government controlled	0.3	0.3	0.3	0.5	0.1
Other	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1

In the final section of this chapter, we look at the type of advertisement used by SMEs. In the 2013 sample, some 13 per cent of the enterprises advertised. This is only a two percentage point increase compared to 2009. The average amount used on advertising was 31.8 billion VND. Even though urban enterprises were twice as likely to advertise than rural enterprises, they spent slightly less than rural firms on advertising in 2013. Urban firms spent 31 billion VND on advertising while rural enterprises spent 33 billion VND. This may reflect the fact that it is more difficult for rural enterprises to attract and keep customers.

Among the exporting enterprises 41 per cent advertises while 11 per cent of non-exporting enterprises does the same. Figure 10.5 illustrates the type of advertisement used depending on enterprise location.

Figure 10.5: Type of Advertisement (per cent)



Advertising on the Internet seems to be the most popular for all firms. This is followed by newspaper advertisements and promotions in trade fairs. Huge differences exist between urban and rural enterprises in respect to where they advertise. While 76 per cent of urban enterprises focuses on Internet advertisement, 39 per cent of rural firms do the same. Around 45 per cent of the rural enterprises use street posters, whereas only 16 per cent of the urban firms use this advertisement strategy. Newspapers are used slightly more by urban than rural firms: 36 and 29 per cent, respectively. Notably, radio and TV are two of the least used types of advertisement perhaps because the prices are prohibitively high. Indeed, firms who advertise on TV paid on average 86 billion VND and firms who advertise on radio paid 135 billion VND on advertising in 2013, which is much larger than the average sum spent on advertising by all firms in the sample.

The results of probit estimation for analysing which factors determine firm's decision to advertise are reported in Table 10.11. The estimation is based on the usual firm characteristics and education, level of competition, accumulated goods in inventory, access

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

to internet and having a website. According to the estimation results, larger enterprises are more likely to advertise as well as enterprises with access to Internet and website. As expected, enterprises that experience competition in their line of business are more likely to advertise. The probability of advertisement is lower for households than for other ownership types. Finally, none of the provinces advertise differently than HCMC, suggesting perhaps even attitude towards advertising in face of competition across provinces.

Table 10.11: Determinants of Advertisement

		Coefficient	t-stats
Enterprise Age	No. of years (x1,000)	-0.317	(-0.57)
Enterprise Size	No. of employees (x1,000)	0.632***	(3.07)
Professional education		-0.016	(-1.11)
Competition		0.040***	(3.60)
Accumulated goods		-0.007	(-0.65)
Internet		0.638***	(13.04)
Website		0.068***	(3.63)
Ownership		0.769***	(5.71)
Location	Ha Noi	0.012	(0.69)
	Phu Tho	0.051	(1.59)
	Ha Tay	-0.000	(-0.02)
	Hai Phong	0.006	(0.30)
	Nghe An	0.002	(0.12)
	Quang Nam	-0.020	(-0.94)
	Khanh Hoa	-0.019	(-0.89)
	Lam Dong	-0.034	(-1.50)
	Long An	0.173***	(3.30)
Sector dummies included		Yes	
Observation		2,449	
Pseudo R-squared		0.49	

Note: Probit, marginal effects. Un-weighted and cluster robust standard errors. *, ** and *** indicate significance at a 10%, 5% and 1% level, respectively. Base: HCMC, Household firm, food processing (ISIC 15).

11. CONCLUSION

We present below a summary of some of the most important findings from the data and report.

- Around 70 per cent of surveyed enterprises stated that the international crisis still had a negative effect on their doing business conditions in 2013 and only 15 per cent of enterprises has not (at some point in time) felt the negative effects of the 2007/08 crisis (reported in either 2011 or 2013). Overall, fewer firms in 2013 believe that the negative effects of the 2007/08 international crisis will be only temporary as compared to 2011.
- As in 2011, micro sized firms are less affected by the crisis than their larger counterparts. Moreover, while fewer firms felt affected by the 2007/08 international crises in the south in 2011 (67%) as compared to 2011 (69%), firms in the northern part of the country sensed an increase in constraints between 2011 (55%) and 2013 (71%). It is surprising that in terms of the rural/urban split both urban and rural firms feel more constrained by the international crisis in 2013 as compared to 2011. This is in contrast to the 2009 survey round, when rural firms felt less constrained by the crisis (CIEM, DoE, ILSSA, 2010).
- Between 2011 and 2013, a decrease in total employment of 7.4 per cent was observed. Small and medium enterprises were reducing the number of full-time employees at a higher rate than micro enterprises. However, several provinces have experienced positive employment growth, such as Nghe An, Quang Nam and Lam Dong. Moreover, employment growth was particularly seen in chemical industry, rubber and textile, whereas shrinking sectors in terms of employment were vehicles and basic metals.
- The annual enterprise survival rate between 2011 and 2013 decreased to 90.6 per cent from a figure of 92.2 per cent observed between 2009 and 2011. Urban centres like Ha Noi and HCMC experienced above average firm exit rates. Also Hai Phong, Khanh Hoa, Ha Tay and Lam Dong showed above average exit rates. Moreover, firms in paper sector had the highest probability of exiting, which may point to some competitiveness concerns in this particular sector.
- The overall impressions about the business environment do not appear to have been improved compared to the previous survey period. As in 2009 and 2011, very few firms are facing no constraints in doing business. Informality in payments and access to finance remain some of the most serious problems, resembling very much the situation between 2009 and 2011.
- Compared to the previous report that covered the period between 2009 and 2011, there is a slow-down in the rate of firms moving into the formal sector. Around 8 per cent of the firms not formally registered in 2011 had obtained a business registration license (and a tax code) by 2013. This number was 20 per cent in previous report (CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER, 2012). Just as in previous report, there is some evidence of

formalisation having a positive employment growth effect. As such, the government should continue pursuing its current formalisation policies. However, formal registration does not protect against exit, as a negative relationship between registration and survival is observed.

- More firms are making informal payments in 2013 than in 2011, and as in 2009, the results show that formality and increases in the probability of paying bribes go hand-in-hand. The analysis of the purpose of informal payments reveals that bribes increasingly go to dealing with taxes and tax collectors as well as to obtaining connection to public services. There is, however, a large share of undisclosed reasons for informal payments. Finally, the data highlight that firms paying bribes have a higher probability of exit. Perhaps an information campaign on the highly negative features of corruption may be necessary to reduce the pressure of informal payments both for those who demand them and those who supply.
- One part of the difficulties related to the economic crisis is the increase in the number of laid-off workers, who are likely candidates for establishing micro-enterprises. Thus, policies that are supportive of efficient and inexpensive formalisation are expected to be especially beneficial for this sensitive socio-economic category.
- The average enterprise is relatively specialised and fewer firms diversified in 2013 as compared to 2011. Larger firms are more diversified than micro firms. As such, product diversification does not seem to be a tool for risk reduction among the Vietnamese manufacturing SMEs. Likewise, there was a sharp decline in innovation between 2011 and 2013, both in terms of introducing new products and improving the existing ones. Especially rural micro firms are driving this decline. Results show that this decline could be a problem for future dynamics, as innovation through the improvement of existing products is positively related to firm performance. Therefore, an increasing policy focus should be given to the improvement of the innovative capacity of SMEs.
- Labour productivity has declined between 2011 and 2013, and the decline is especially driven by micro rural enterprises. Enterprises located in the south have a higher level of labour productivity compared to their northern counterparts. Especially the furniture and food processing sectors have seen a large labour productivity decrease between 2011 and 2013. An increased policy focus should be given to this issue if Vietnam is to follow a sustained and inclusive employment growth path.
- The share of enterprises making investments has declined since 2011, and it is especially micro-sized urban firms in the south that have contributed to this decline. The average amount of the investment financed by retained earnings has declined compared to 2011, and a higher share of investments is financed by informal loans. In light of the current investment decline, economic policies should address the declining investment trend coupled with an increasing shift towards the use of informal credit among the SMEs.
- The credit availability from formal sources appears to have increased compared to 2011. Nevertheless, around 37 per cent of enterprises can still be considered credit

constrained. This number is only two percentage points lower than in 2011. Twice as many firms obtain informal loans as compared to formal ones, and around 70 per cent of the constrained group (in formal credit markets) has access to loans from informal sources. Remembering that informal loans finance only 13 per cent of total investments shows that informal loans are small but a frequent part of Vietnamese SMEs financing scheme. Household firms are less likely to obtain informal credit, which means that more formal (non-constrained) entities also rely on informal sources of financing investments. What follows is a suggestion that policies should ease formal loan access, reflecting the fact that informal credit sources cannot assure an inclusive growth path sustained by investments in the SME sector.

- Compared to 2011, there were no changes in the labour force share of regular workers. There was, however, a decrease in the proportion of full time workers and an increase in the use of female and casual workforce. When the economy is stable and the confidence in the future is high, firms tend to hire more regular workers and less casual workers. The data on the labour force from this survey round unfortunately indicate that a recovery from the global economic crisis still has not been completed.
- As in 2011, recruiting difficulties exist. Since the share of well-educated workers is relatively high, it seems that these recruiting difficulties may be due to lack of labour market information rather than an actual lack of skilled workers. This suggests that a strengthening of information systems would benefit both workers and firms and could help match worker skills and job functions.
- Higher education level of workers is positively correlated with growth of wages. However, it should be noted that average individual wages vary considerably by occupational category, and across all occupations wages are higher for men than for women. Coupled with a slight increase in the female labour share, this may mean that under the financial pressures, SMEs are employing more female workers as a way of decreasing costs. With regard to the empowerment of workers, those employed in larger firms benefit relatively more from firm gains through a higher wage. On average, the provision of all types of benefits appears to have decreased slightly since 2011, but there is a huge variation within the benefit categories. Payments of social insurance, health insurance, unemployment contributions and sick leave have increased since 2011. As such the data seem to confirm that the education and remuneration policies focusing on the empowerment of workers are taking hold.
- For a large proportion of SMEs, environment-friendly activities remain out of scope even though it is widely recognised that environmental certification can bring commercial advantages. Very few enterprises have any real knowledge of the environmental legal framework governing their relationship with the natural environment. Correspondingly, compliance is weak with worrying potential consequences for the natural environment. The role of government in this area is clear. Policies should be directed to raising SMEs' awareness of environmental issues and

assisting them to implement legislation, assess their environmental performance and upgrade skills and qualifications.

- The share of exporting enterprises was 6 per cent in 2013. It is noteworthy that the share of exporters in the sample has remained the same since 2009, illustrating weak capabilities of SMEs to enter and remain in foreign markets. A clear size effect is observed in that larger enterprises have much higher chances of exporting. In general, SMEs that export are characterised by few trading partners, suggesting that exporting enterprises are highly demand-specialised. These enterprises also have high average revenue per full-time employee.
- Independent of location, almost 90 per cent of surveyed enterprises face severe competition in their line of activity. Private enterprises are regarded as the main competitors independent of location and ownership type. This suggests that many of the enterprises from our sample are operating in market niches that are unattractive for larger and more advanced firms. Enterprises may seek to minimise competition and avoid demand shocks through customer diversification.

In sum, the present report has provided, as is the case for previous reports, insights into the ongoing situation of the SMEs in Vietnam and some of the main issues they face. The outcome of this report is somewhat more disheartening compared to two years ago, because the effects of the financial crisis seem to be lingering. This overview of the business environment in Vietnam is very much reflective of the underlying structural challenges that need to be addressed through a series of new policies and a new development strategy.

References

- Bernard, A. B., Jensen, J. B. & Lawrence, R. Z. (1995). Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-1987. *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, 1995, 67–119.
- CIEM, DoE, ILSSA. (2010). *Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2009*. Ha Noi: Central Institute for Economic Management. Retrieved from <http://curis.ku.dk/ws/files/33627835/SME09FinalReport.pdf>
- CIEM, DoE, ILSSA and UNU-WIDER. (2012). *Report: Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2011*. Central Institute for Economic Management. Retrieved from http://www.wider.unu.edu/publications/miscellaneous/en_GB/report-2012-sme/
- EPI.(2014). Country Rankings.*Environmental Performance Index*. Retrieved from <http://epi.yale.edu/epi/country-rankings>
- Ericson, R. & Pakes, A. (1995). Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work. *The Review of Economic Studies*, 62(1), 53–82.
- Foster, L., Haltiwanger, J. & Syverson, C. (2008). Reallocation, Firm Turnover, and Efficiency: Selection on Productivity or Profitability? *American Economic Review*, 98(1), 394–425.
- Gadenne, D. L., Kennedy, J. & McKeiver, C. (2009). An Empirical Study of Environmental Awareness and Practices in SMEs. *Journal of Business Ethics*, 84(1), 45–63.
- GSO. (2003). *Industrial Complete Survey 2001 - 2003*. Hanoi: General Statistics Office Of Vietnam. Retrieved from http://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=479&idmid=4&ItemID=1822
- GSO. (2004). *Results of Establishment Census of Vietnam 2002: Volume 2 – Business Establishments*. Ha Noi: Statistical Publishing House.
- GSO. (2007). *The Real Situation of Enterprises: Through the Results of Surveys Conducted in 2004, 2005, 2006*. Ha Noi: Statistical Publishing House.
- GSO. (2013). *Report on the 2012 Vietnam Labour Force Survey*. Ha Noi: Statistical Publishing House.

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

Hansen, H., Rand, J. & Tarp, F. (2009). Enterprise Growth and Survival in Vietnam: Does Government Support Matter? *Journal of Development Studies*, 45(7), 1048–1069.

Hering, L. & Poncet, S. (2010). Market Access and Individual Wages: Evidence from China. *The Review of Economics and Statistics*, 92(1), 145–159.

ILO. (2009). *Micro, Small and Medium-Sized Enterprises and the Global Economic Crisis: Impacts and Policy Responses*. Geneva: International Labour Organization.

Jovanovic, B. (1982). Selection and the Evolution of Industry. *Econometrica*, 50(3), 649–70.

Jovanovic, B. (1993). *The Diversification of Production*. C.V. Starr Center for Applied Economics, New York University. Retrieved from <http://ideas.repec.org/p/cvs/starer/93-11.html>

Larsen, A. F., Rand, J. & Torm, N. (2011). Do Recruitment Ties Affect Wages? An Analysis Using Matched Employer–Employee Data from Vietnam. *Review of Development Economics*, 15(3), 541–555.

Liedholm, C. E. & Mead, D. C. (1999). *Small Enterprises and Economic Development: The Dynamics of Micro and Small Enterprises*. London and New York: Routledge.

Liu, A. Y. C. (2004). Gender wage gap in Vietnam: 1993 to 1998. *Journal of Comparative Economics*, 32(3), 225–240.

Malesky, E. (2013). *The Vietnam Provincial Competitiveness Index: Measuring Economic Governance for Private Sector Development. 2012 Final Report*. Ha Noi, Vietnam: Vietnam Chamber of Commerce and Industry and United States Agency for International Development's Vietnam Competitiveness Initiative.

Newman, C., Rand, J. & Tarp, F. (2013). Industry Switching in Developing Countries. *The World Bank Economic Review*, 27(2), 357–388.

OECD. (2005). *Environment and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Corporate Tools and Approaches*. Paris: OECD Publishing.

O'Mahony, M. & Vecchi, M. (2009). R&D, Knowledge Spillovers and Company Productivity Performance. *Research Policy*, 38(1), 35–44.

Porter, M. E. & Linde, C. V. D. (1995). Green and Competitive: Ending the Stalemate. *Harvard Business Review*. Retrieved from <http://hbr.org/product/green-and-competitive-ending-the-stalemate/an/95507-PDF-ENG>

Psomas, E. L., Fotopoulos, C. V. & Kafetzopoulos, D. P. (2011). Motives, Difficulties and Benefits in Implementing the ISO 14001 Environmental Management System. *Management of Environmental Quality*, 22(4), 502–521. Retrieved February 18, 2014,

Rand, J. (2007). Credit Constraints and Determinants of the Cost of Capital in Vietnamese Manufacturing. *Small Business Economics*, 29(1/2), 1–13.

Rand, J., Silva, P., Tarp, F., Cuong, T. T. & Tam, N. T. (2008). *Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2007*. Ha Noi: Central Institute for Economic Management.

Rand, J. & Tarp, F. (2007). *Characteristics of the Vietnamese Business Environment: Evidence from a SME Survey in 2005*. Ha Noi: Central Institute for Economic Management.

Rand, J. & Tarp, F. (2011). Does Gender Influence the Provision of Fringe Benefits? Evidence From Vietnamese SMEs. *Feminist Economics*, 17(1), 59–87.

Rand, J. & Tarp, F. (2012). Firm-Level Corruption in Vietnam. *Economic Development and Cultural Change*, 60(3), 571–595.

Rand, J. & Torm, N. (2012). The Benefits of Formalization: Evidence from Vietnamese Manufacturing SMEs. *World Development*, 40(5), 983–998.

Simpson, M., Taylor, N. & Barker, K. (2004). Environmental Responsibility in SMEs: Does It Deliver Competitive Advantage? *Business Strategy and the Environment*, 13(3), 156–171.

Soderbom, M., Teal, F. & Wambugu, A. (2005). Unobserved Heterogeneity and the Relation between Earnings and Firm Size: Evidence from Two Developing Countries. *Economics Letters*, 87(2), 153–159.

Tybout, J. R. (2000). Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do, and Why? *Journal of Economic Literature*, 38(1), 11–44.

Vijverberg, W. M. & Haughton, J. (2004). Household Enterprises in Vietnam: Survival, Growth, and Living Standards, in: Glewwe, P., Agrawal, N., and Dolalr, D. (Eds.), *Economic Growth, Poverty, and Household Welfare in Vietnam*, (pp. 95–132). Washington, DC: The World Bank. Retrieved February 19, 2014, from <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/2773.html>

Vu, V. H. (2012). *Does Export Participation Affect Wages and Employment Quality? The Case of Vietnamese SMEs*. University Library of Munich, Germany. Retrieved from <http://ideas.repec.org/p/pramprapa/38696.html>

CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT

World Bank. (2011). *Performance Assessment Review of Investment Climate Assessment in Five Transforming Economies : Bangladesh, Egypt, Guatemala, Kenya, and Vietnam*. Washington, DC: World Bank. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/2011/06/14561035/performance-assessment-review-investment-climate-assessment-five-transforming-economies-bangladesh-egypt-guatemala-kenya-vietnam>

World Bank & IFC. (2013). *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC: The World Bank and the International Finance Corporation.

Zhu, Q., Sarkis, J. & Lai, K. (2007). Green Supply Chain Management: Pressures, Practices and Performance within the Chinese Automobile Industry. *Journal of Cleaner Production*, 15(11–12), 1041–1052. Retrieved February 18, 2014,

NHÀ XUẤT BẢN TÀI CHÍNH

**ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG
KINH DOANH Ở VIỆT NAM**
KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA NĂM 2013

Chịu trách nhiệm xuất bản:

NGUYỄN ĐÌNH CÂN

(Phó Giám đốc - Phó Tổng biên tập)

In 400 cuốn, khổ 20,5 cm x 29,5 cm.

ĐKXB 32-2014/CXB/198-210/TC: 196/QĐ-NXBTC ngày 27/10/2014

Tại Dịch vụ cung ứng tổng hợp Minh Tâm

In xong và nộp lưu chiểu tháng 10 năm 2014



CIEM



DOE



**DANIDA PROJECT OFFICE
CENTRAL INSTITUTE FOR ECONOMIC
MANAGEMENT
2nd FLOOR, BLOCK C,
68 PHAN DINH PHUNG STREET
HANOI, VIETNAM**